

出國報告（出國類別：國際會議）

2011 國際龍獎 IDA 年會

出國人員：曾武仁總經理

出國國家：韓國首爾

出國期間：100 年 8 月 4 日至 7 日

報告日期：100 年 11 月 11 日

目錄

第一章 前言.....	3
第二章 IDA 年會議題摘要.....	3
一、 壽險公司永續經營的關鍵.....	3
二、 長壽及醫療風險設計之商品將成為保險業的重要利基市場	6
三、 臺灣壽險業經營與挑戰.....	9
第三章 心得與建議	21
附件.....	22

第一章 前言

保險行銷集團於 1998 年設立國際龍獎 (International Dragon Award ; IDA)，提供一個公正客觀的標準，進行嚴格謹慎的資格審核，並透過獎項的頒予及《國際龍獎 IDA 名人錄》(IDA Who's Who) 的出版，給予優秀的金融保險從業人員國際性的肯定。IDA 創設以來，已有 17 個國家與地區，100 家保險公司及 23,000 多名金融保險從業人員榮獲該獎項，此獎已普遍獲得全球華人金融保險界的重視與肯定，每年申請該獎項者，與年俱增。

2011 年 IDA 年會於 2011 年 8 月 4 日至 7 日在韓國首爾市舉行，總計有來自 17 個國家，5,700 餘位保險從業人員共襄盛舉。在開幕式後，大會即針對本屆年會主題「以終為始」，安排 74 位貴賓與講師分享了 62 場保險相關議題及人生成功經驗。

本屆 IDA 年會於會議期間增設 CEO 論壇，論壇主題為「以終為始—共創保險榮景」，出席人員皆為金融保險機構高層經營者。本中心曾武仁總經理受邀擔任發言貴賓，演講議題為「台灣壽險業經營現況與挑戰」。

第二章 IDA 年會議題摘要

一、 壽險公司永續經營的關鍵

(主講者：金融監督管理委員會專任委員林建智)

金管會專任委員林建智，針對「壽險公司永續經營的關鍵」議題，提出了 6 大關注供業者探討與深省：

(一) 關注 1：業務績效與財務負擔

從官方的角度，以及與保險業界朋友的心得分享，針對業務績效與財務負擔，林委員先與大家分享一個觀念，到底是「前人種樹、後人乘涼」還是「前人放毒，後人中毒」？過去

市場預定利率比較低、市場利率比較高，不需要汲汲營營地尋找業務機會，機會就會自己來找你。

反觀現在，許多保險公司開始擔心過去少收的利息該如何償還，利差損狀況日益嚴重，未來能否賺到那麼多錢將缺口補齊，其實存在著相當大的疑問與挑戰，長期間的負債，讓保險公司面臨著龐大壓力，這般情景到底是「前人種樹、後人乘涼」，還是「前人放毒、後人中毒」呢？

壽險業慘澹經營那麼多年，表示黃金時期已經不在，但令人在乎的是，它的黑暗期還會有多久？是不是快結束了？我們看得到結束的那一天嗎？還是看到的是下一波流動性的洪峰？這是目前壽險業應該要關切的課題。

(二) 關注 2：國際會計準則之接軌

國際會計準則是否接軌，這個話題已討論許久，這不僅是臺灣，也是全世界各國必須面臨的挑戰。許多業者都提出，一旦接軌保險公司將很難經營，以臺灣來說接軌勢在必行，因此在監理思維上應該要思考，身為保險業一份子的我們，到底該如何去配合？進而將規範訂定出來。

在資金運用上有許多需要評估的地方，包括金融資產的評價，不動產如房子、土地及銀行的優惠存款，這些都要用所謂的公平市價來評斷，過去的長期負債折算到現在，所獲得之衝擊將難以估計。

尤其在臺灣，保險公司持有不動產投資部位的比例不低，有些壽險公司是用一些壽險業的長期資金去運用，這是我們主管機關相當擔憂的；目前臺灣不動產市場持續熱絡還不打緊，但萬一不動產市場崩盤呢？這些長期資金若損失了，我們又該怎麼辦？這些都需要去省思。

另外，臺灣還有許多的特別準備金，其放在負債部位，主要目的是要因應特殊變動，以作為意外時的因應。現今也可能將特別準備金搬出放在權益科目上，這些衝擊雖然對核保和

行銷沒有影響，但在帳務處理上的確會產生不小的影響。

最後，即是外匯變動準備金，其實臺灣的資金運用工具是很多元的，但因為整個資本市場和利率水準的投資報酬率都非常低，所以保險法有明文規定，保險公司對國外投資可以達到 45% 上限；當然這一定會存在著匯兌風險，使得保險公司每一年花在避險的成本都相當高。

(三) 關注 3：不動產投資

臺灣近幾年房價持續高漲，使得有一些業者會將投資轉至不動產，但這樣的作法造成許多負面觀感，因為許多民眾都認為保險公司是拿保戶所繳交的保險費去買不動產；但據瞭解，其實絕大多數的壽險公司其投資放在不動產部位是不多的，建議壽險公司可以善用媒體去進行適當地披露，以扭轉一般民眾對此的認知和觀感。此外，也期望未來能夠透過法令鬆綁，嚴格控管不肖業者，但又不會傷害到正派經營的保險公司。

(四) 關注 4：業務推展之障礙

在業務推展上，林委員認為目前面臨了以下障礙：第一，商品研發設計之管制。保險公司商品設計必須透過金管會核准才能上市，建議在「溝通」的前提下，將法令做個適度地鬆綁，以利於業務發展之推行。第二，個人資料保護之潮流。日前臺灣施行「新個資法」，政策施行讓核保的重要資料全部鎖住，倘若沒有在其他法規上進行排除，保險業日後將很難繼續發展。

第三，政治力量的干擾。因為過去保險申訴狀況嚴重，這樣的情況誤導了主管機關的決策，對壽險業的業務推展帶來不小的影響。第四，境外保單之充斥市場。購買境外保單雖然會比國內保單便宜，但一旦出現問題，民眾將很難爭取理應獲得之權益，因此主管機關嚴格明文規定，業者若沒有經過授權就銷售境外保單，將必須負擔起刑事責任。

(五) 關注 5：通路公平競爭之達成

時至今日，傳統業務體系發展產生了變革，其中一項是增員將不再像過去一樣那麼容易，

獎金和福利制度也不像過去那麼有彈性，未來將會朝向佣金揭露、佣金平準化方向持續努力中。

此外，臺灣很多經代業尤其是產險業，日前正持續地進行整頓，間接影響保險業整體的發展，小型的經代公司透過合併逐漸壯大，這也成為時下的一種趨勢。另外，銀行保險合作的推動，以及多元行銷通路的發展，也將日趨重要。

(六) 關注 6：資金運用之活絡

首先得面臨的是法令鬆綁的兩難，很多人提出臺灣資金投資報酬率這麼低，是不是應該將資金轉至國外，金管會目前將資金運用投資上限設定在 40%，必須在情感和政策上取得平衡，有效保護國內市場。另外，關於在投資中國市場的尺度上，在 ECFA 架構下，兩岸相關單位還在評估中；而在 2011 年 7 月已放行香港地區點心債的投資，未來也期望能開放 BOT 和重大開發案，期許給予壽險公司更多的投資空間。

二、長壽及醫療風險設計之商品將成為保險業的重要利基市場

（主講者：中華民國人壽保險商業同業公會理事長許舒博）

(一) 臺灣地區高齡化現狀及衍生問題

與已開發國家和地區人口結構變化相似，目前臺灣地區面臨比較嚴重的老齡化社會問題。從 1949 年到 2010 年，雖然總人口只成長了 3.13 倍，但同期 65 歲以上老齡人口數卻成長了 13.45 倍，因此會產生一系列的社會問題。集中呈現在以下四方面：

表一：臺灣 65 歲以上人口占比演進

年度	人口總數	65 歲以上人口	%
1949	7,397,000	185,000	2.5
1960	10,792,000	268,000	2.5
1970	14,676,000	428,000	2.9
1980	17,805,000	762,000	4.3

1990	20,353,000	1,264,000	6.2
1995	21,304,000	1,626,000	7.6
2000	22,277,000	1,921,000	8.6
2005	22,770,383	2,216,804	9.7
2010	23,162,123	2,487,893	10.7

1. 老年照護及醫療問題

根據 2009 年統計資料，臺灣地區平均餘命男性為 76.03 歲，女性則為 82.34 歲；由於臺灣實行全民健保，民眾醫療保健支出達新台幣 8,590 億元，較 1989 年的 5,401 億元成長 59%，平均每人醫療保險支出為 3 萬 7,224 元，較 1989 年的 2 萬 4,539 元成長 51.6%，在高齡化趨勢及醫療技術發展的情況下，醫療及照護相關支出將成為政府預算及民眾支出的大項。

2. 工作人口扶養人數增加問題

人口高齡化使得工作人口扶養高齡人口比逐年增加，根據臺灣經建會統計資料，2010 年扶養人口比為 14.6%，預估至 2025 年將達到 29.6%，在子女扶養負擔沉重的情況下，棄養問題及贍養機制的建立成為當務之急。

3. 少子化及教育資源過剩問題

高齡化日趨嚴重的結果，使生育率逐漸下降，根據經建會統計，2010 年臺灣地區總生育率僅 0.90 人，為世界最低；幼齡人口（14 歲以下）對工作人口（15～64 歲）之扶養比為 21.3%，亦為歷年最低，少子化結果導致教育資源過剩，連帶引發教育資源閒置及教師失業等問題。

4. 政府財政負擔問題

根據臺灣內政部統計，2010 年臺灣地區高齡人口已達 248 萬人，為加強照顧老人生活，去年領取政府發放的各項老人生活津貼者超過 174 萬人，總金額超過 1,000 億元新臺幣，隨著老年人口快速增加，各式老年津貼及年金補貼規模日大，政府財政負擔日益沉重。

(二) 退休市場未來的商機所在

市場的核心就是有需求的人。在臺灣這個有 2,487,893 人口需求的市場，對於退休後的老齡群體，他們的主要需求層面主要為以下幾方面：

1. 醫療照護

機器使用久了需要維修和保養，人就更需要休養生息。因此，對退休後的老齡人口來說，首當其衝的需求便是醫療照顧，這是每個老人甚至是每個人一生都不能缺少的一項最基本需求，因此在醫療服務、保健商品及服務等方面有著巨大的市場需求空間。

2. 經濟安全

臺灣不僅沒有計劃生育政策，而且鼓勵生育，但臺灣人口出生率一直處於相當低的水位，這導致傳統養兒防老的觀念和作法被徹底地顛覆，甚至也面臨著究竟是「養兒防老還是養老防兒」這樣的社會問題。因此，無論是保險理財規劃，還是遺產及稅務規劃，都有很大的市場需求。

3. 居家照顧

由第二個問題衍生出來老年人日常生活照顧問題。究竟是居家生活由家人照顧，還是去老人院獲得關照，不僅成為不可迴避的選擇題，更由此衍生出養老費用增加的難題。因此，安養照顧機構和老人心理諮詢，以及生活輔助器具的開發生產等，都有廣泛的市場需求。

4. 休閒娛樂

在臺灣各地都有「老人會」這樣的群團組織，他們十分注重老年人的精神需求，會定期舉辦老人餐會、組織老人旅遊等。因此，專門針對老年人的旅遊、餐飲服務機構，乃至新興的網路購物等，都將成為退休老年產業的大市場。

在以上這幾方面老齡需求市場中，都是保險公司可以著力耕耘的投資方向。目前臺灣的保費收入已達 13 億新臺幣，在低息時代，保險公司收到的保費愈多，面臨的壓力也就愈大，必須為這些資金尋找有高報酬率的投資標的。因此，保險業的投資，應該不僅限於保單的開發，應及時將觸角

延伸到老年人的整個產業鏈。

(三) 保險業如何掌握退休市場商機？

1. 開發符合退休需求之保險商品

目前保險業已有針對退休需要而開發之年金保險（包括傳統型年金、利變年金、投資型年金等）及住院醫療相關保險（包括一般住院醫療、防癌、重大疾病、長期看護等）；隨著勞退年金條例、長期照護服務法等法案陸續立法施行，政府亦規劃開辦長期照護保險，未來因應退休者長壽及醫療風險設計之商品，將成為保險業的重要利基市場。

2. 切入與退休市場相關之產業

以成熟國家或地區的經驗，保險業者投入與退休市場相關的行業（如年金屋、贍養照護機構、生前契約等）不乏其例，而臺灣保險業的主要股東或關係企業亦不乏與退休相關產業有關，未來應可透過轉投資或策略聯盟等方式切入相關市場。

3. 爭取修改相關法令創造需求商機

目前民眾雖已逐漸具備規劃退休生活之意識，但目前推行的相關政策法規制度，並未提供有效誘因（如所得稅法商業保險費列舉扣除額僅有新臺幣 2 萬 4,000 元），若能透過相關法令鼓勵民眾或業者參與盡速建構退休階段的社會安全網架構，將可減少政府日後在社會福利及社會救助方面之支出，將政府預算資源作更合理有效之運用。

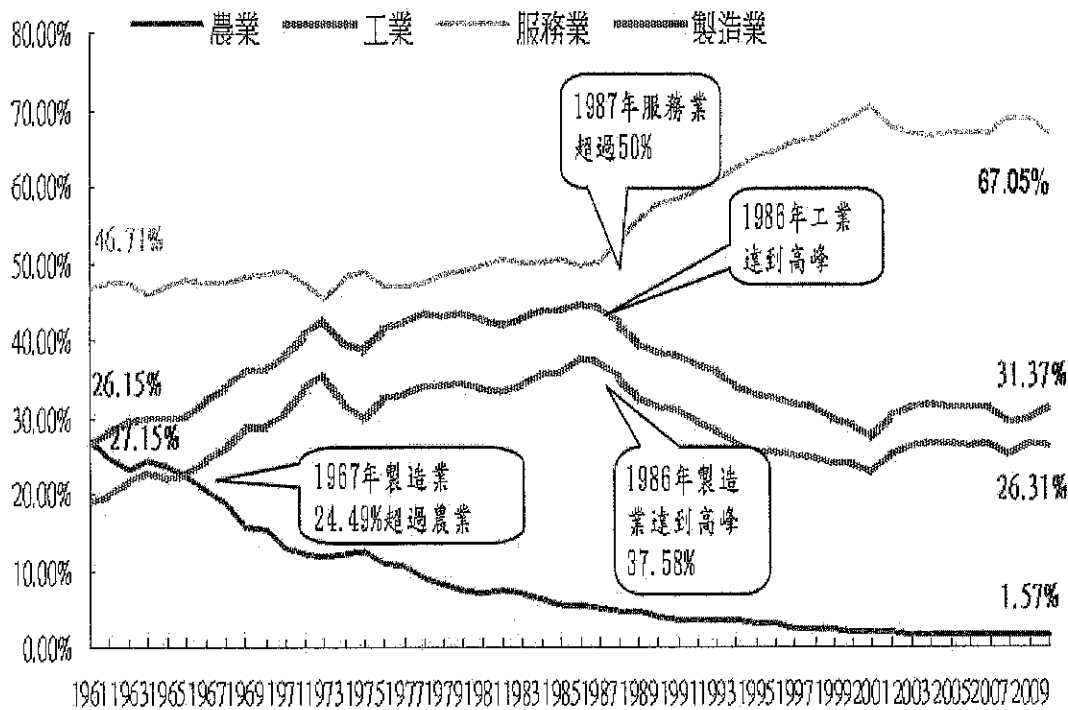
三、臺灣壽險業經營與挑戰

（保險事業發展中心總經理曾武仁）

(一) 經濟成長與保險業發展

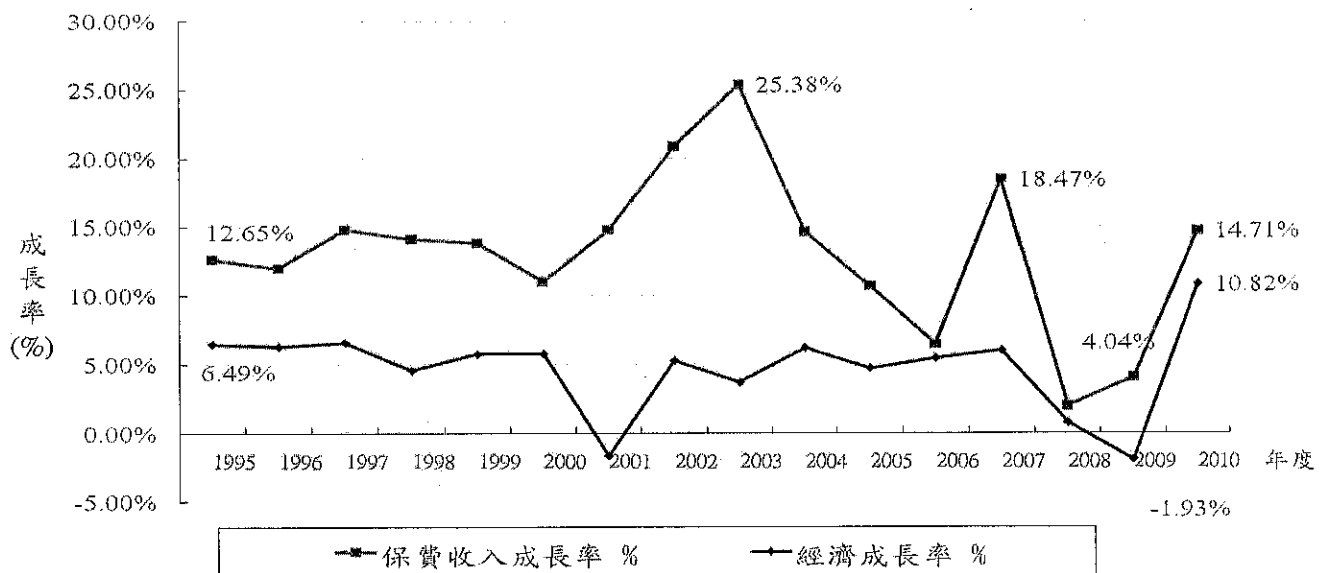
從經濟成長與保險業發展面來看，臺灣產業結構發展情形自 1987 年服務業占 GDP 比重超過 50% 並逐年上升，2010 年達 67%，工業及農業比重下滑至 31.37% 及 1.57%，進入以服務業為主的經濟型態（參考圖一）。

圖一：臺灣產業結構發展情形



再看臺灣保費收入成長率與經濟成長率比較，1995 至 2010 年保費收入成長率均高於經濟成長率；而經濟成長率在 2001 及 2008 年受到網路泡沫及全球金融風暴的影響，呈現負成長趨勢（參考圖二）。

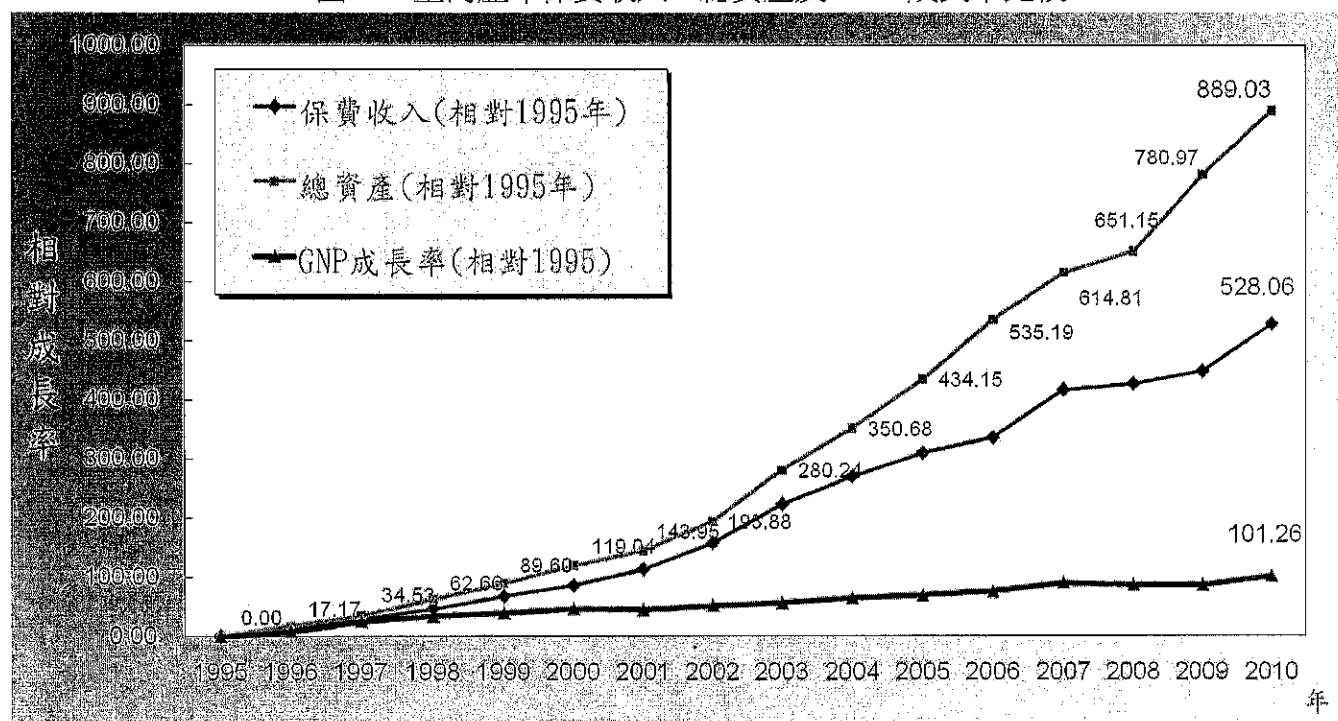
圖二：臺灣保費收入成長率與經濟成長率相比較



參考圖三可端倪出臺灣歷年保費收入、總資產及 GNP 成長率比較，16 年來，臺灣保險業

總資產成長 8.89 倍，保費收入成長 5.28 倍，遠高於 GNP 成長 1.01 倍。

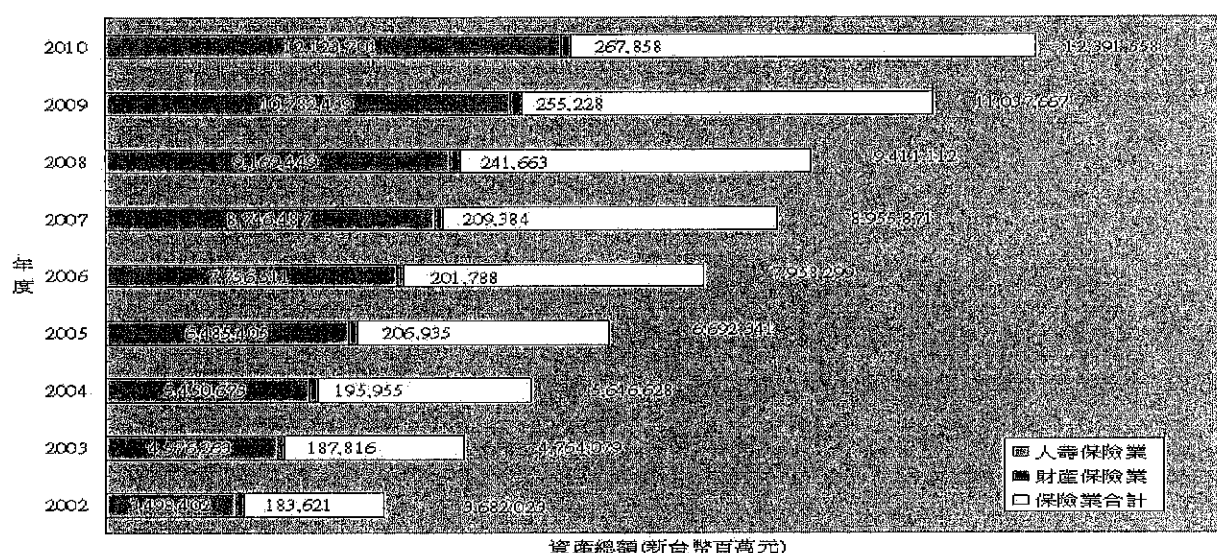
圖三：臺灣歷年保費收入、總資產及 GNP 成長率比較



2002 年臺灣保險業總資產為 3.68 兆元，2010 年增為 12.4 兆元，成長 3.34 倍，其中壽險業資產占 12.1 兆元，產險業資產僅 2,678 億元，成長甚緩（參考圖四）。

圖四：保險業資產總額

圖5 保險業歷年資產總額

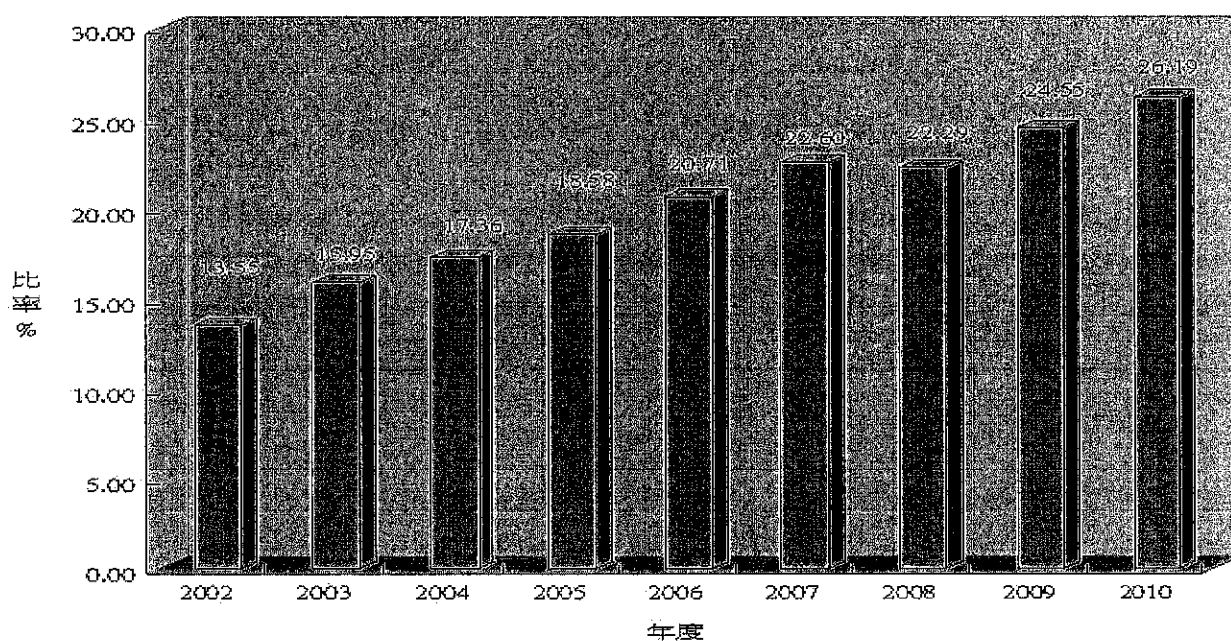


2002 年保險業資產占金融業總資產 13.55%，2010 年提高至 26.19% (金融總資產 2010 年為 47.3

兆元)，可見保險業在金融市場愈來愈重要（參考圖五）。

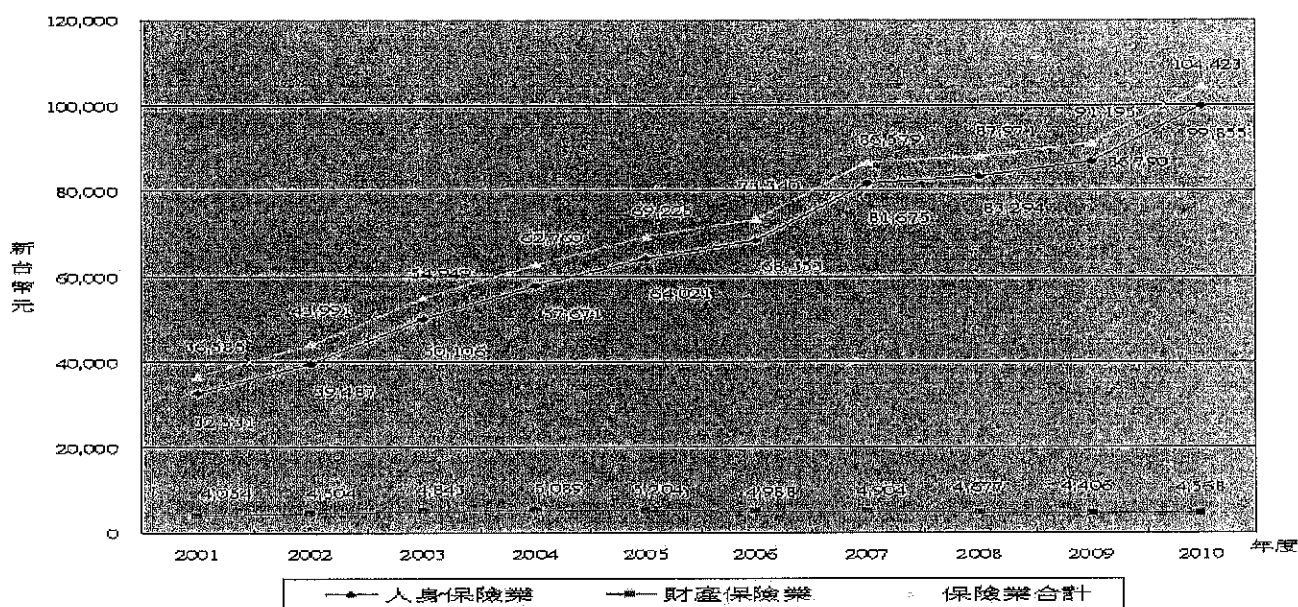
圖五：保險業資產占金融資產總額之比重

表6 保險資產總額占金融資產額之比率

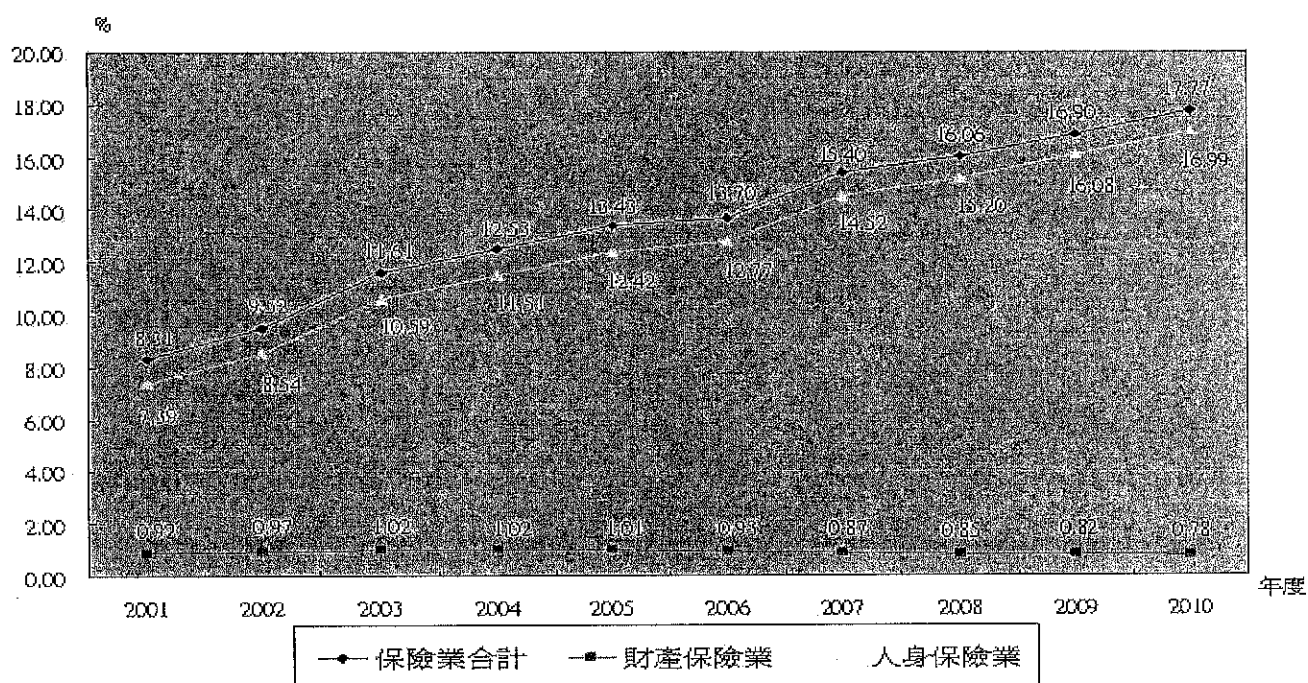


再聚焦於保險業歷年保險密度（平均每人保費支出）和保險滲透度（保費收入對 GDP 比）。臺灣保險密度每年持續上升。2010 年突破 10 萬元，世界排名第 17，與先進國家比較相對偏低，仍有成長空間（參考圖六）；而 2001 年臺灣保險滲透度為 8.31%，由於成長快速，2007 年為 15.40%，躍居世界第一；2010 年達 17.77%，連續四年居世界之冠，顯示臺灣保險市場發展相當成熟（參考圖七）。

圖六：保險業歷年保險密度



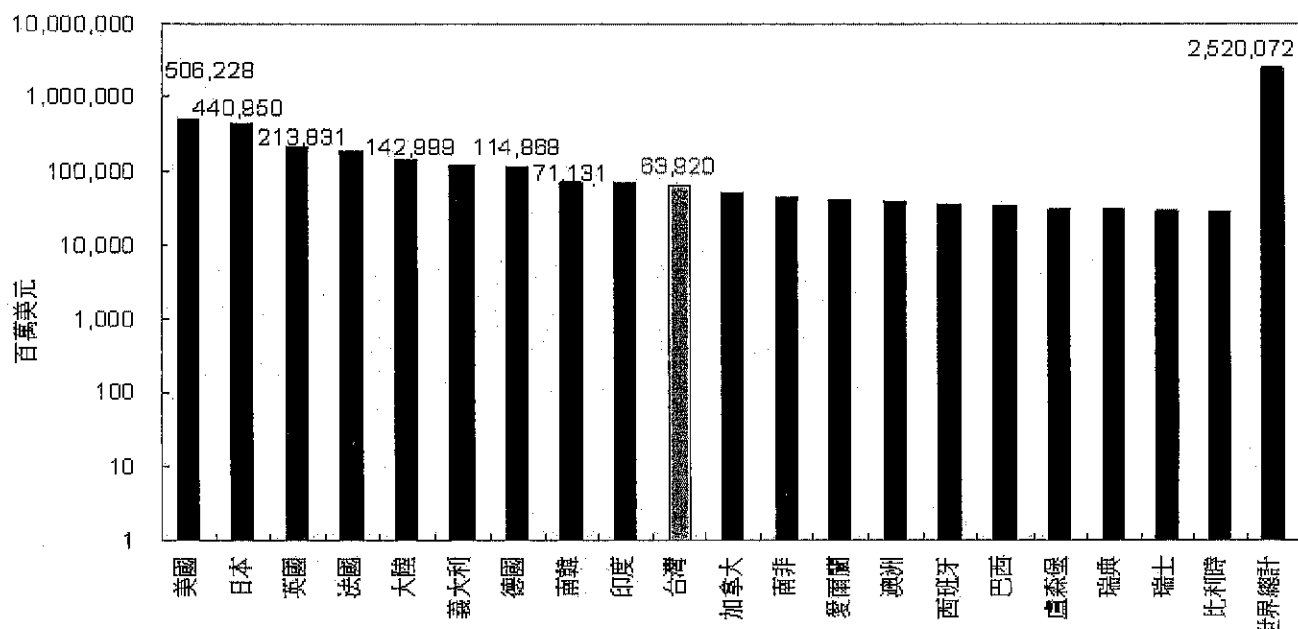
圖七：保險業歷年保險滲透度



(二) 國際壽險市場面面觀

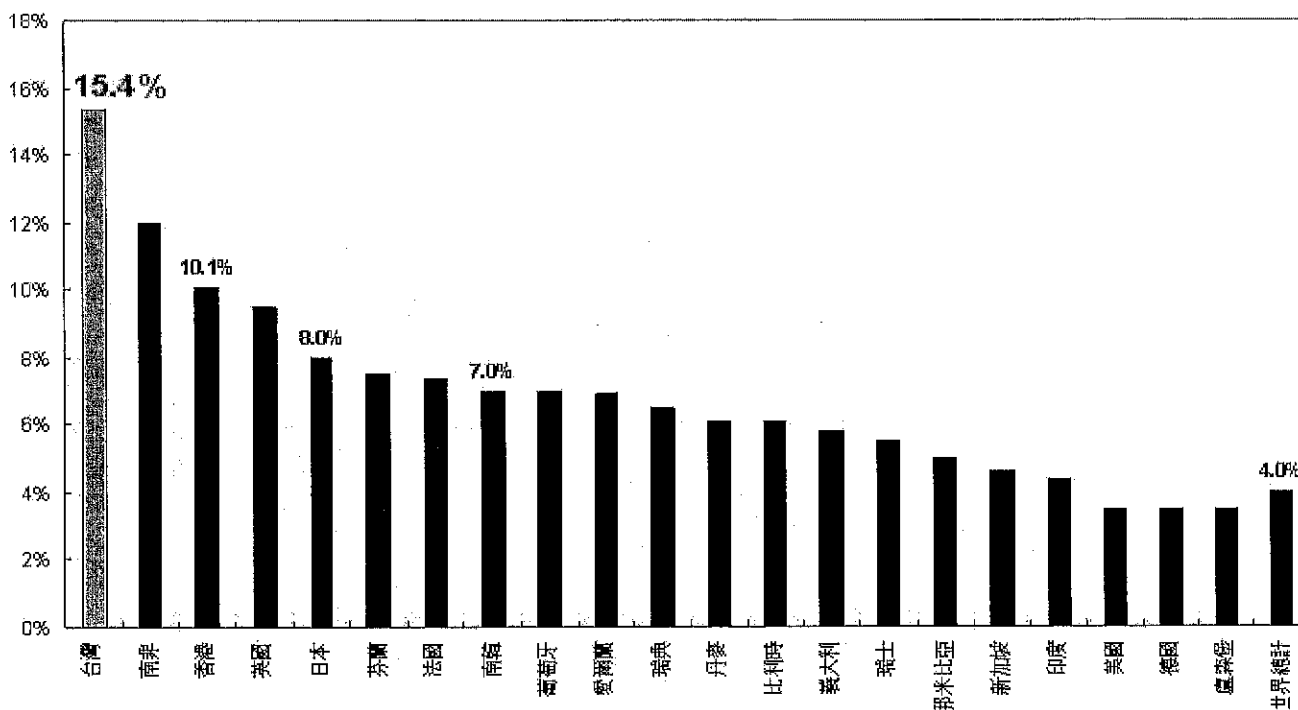
2010 年臺灣壽險市場保費為 639 億美元，規模居全球第 10 位，在亞洲居第五位，僅次於日本、中國、南韓及印度。值得注意的是，在 2008 年金融海嘯前，全球只有日本和韓國 2 個亞洲國家位居前十名，但在 2008 年後，前 10 名亞洲國家就占了一半，顯示亞洲保險業的崛起（參考圖八）。

圖八：2010 年各國壽險總保費收入

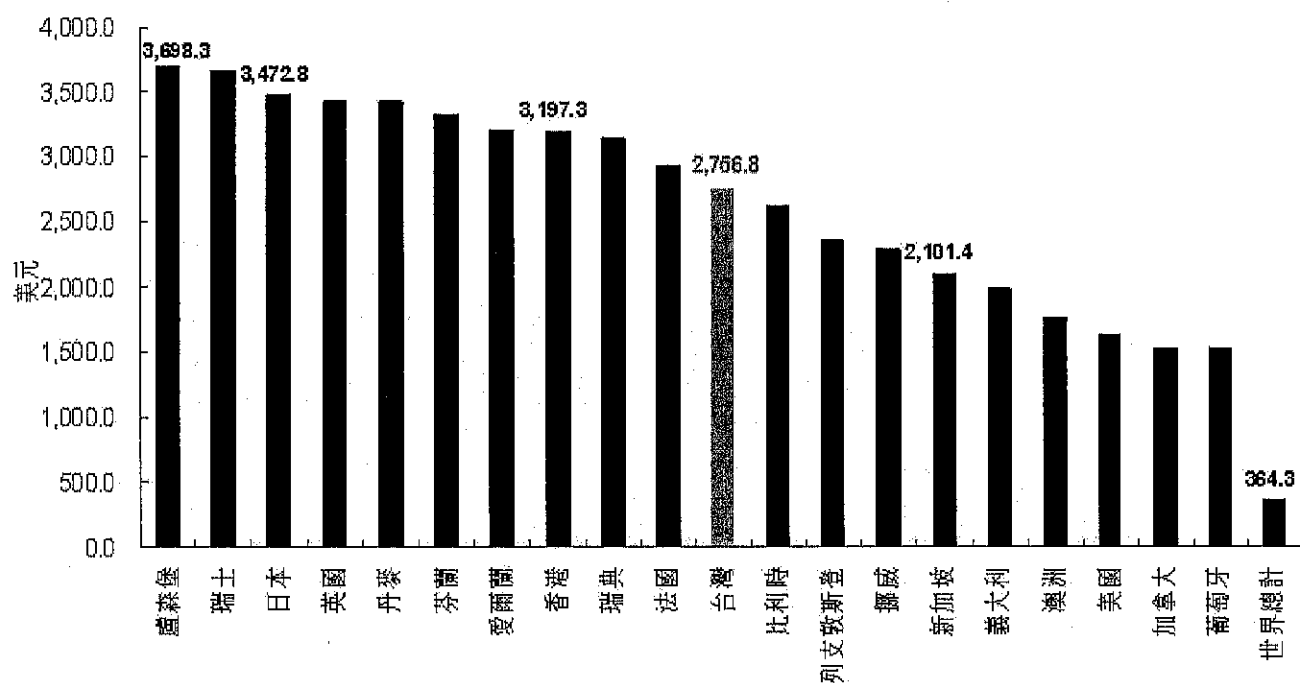


而各國壽險滲透度和壽險密度，2010 年臺灣壽險滲透度為 15.4%，居世界第一，在亞洲高於香港(10.1%)、日本（8%）與南韓（7%）（參考圖九）；而 2010 年臺灣壽險密度居全球第 11 位，在亞洲各國仍低於日本、香港，但高於新加坡（參考圖十）。

圖九：2010 年各國壽險滲透度



圖十：2010 年各國壽險密度

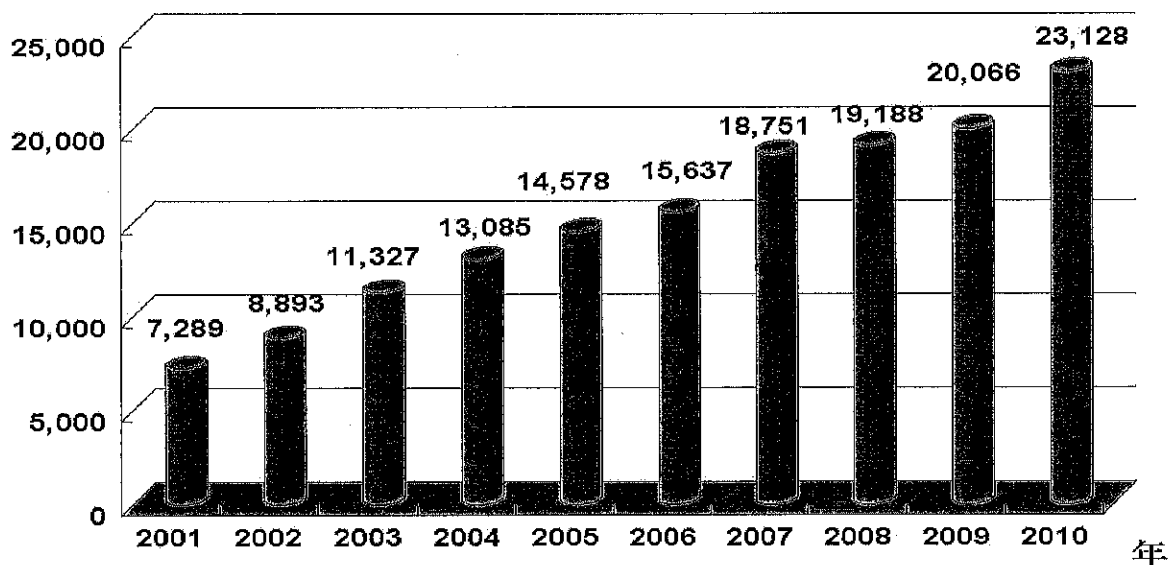


(三)臺灣壽險業經營現況

1. 壽險業保費收入

2001~2010 年壽險保費每年平均成長 14.2%，十年成長 3.2 倍；2008 年金融風暴，成長率降為 2.3%；2010 年經濟復甦，壽險保費為 2.3 兆元，成長 15.26%（參考圖十一）。若比較國際壽險市場，2010 年全球壽險市場平均成長 3.2%，中國壽險業成長率為 25.6%，韓國成長 3.8%，日本零成長。

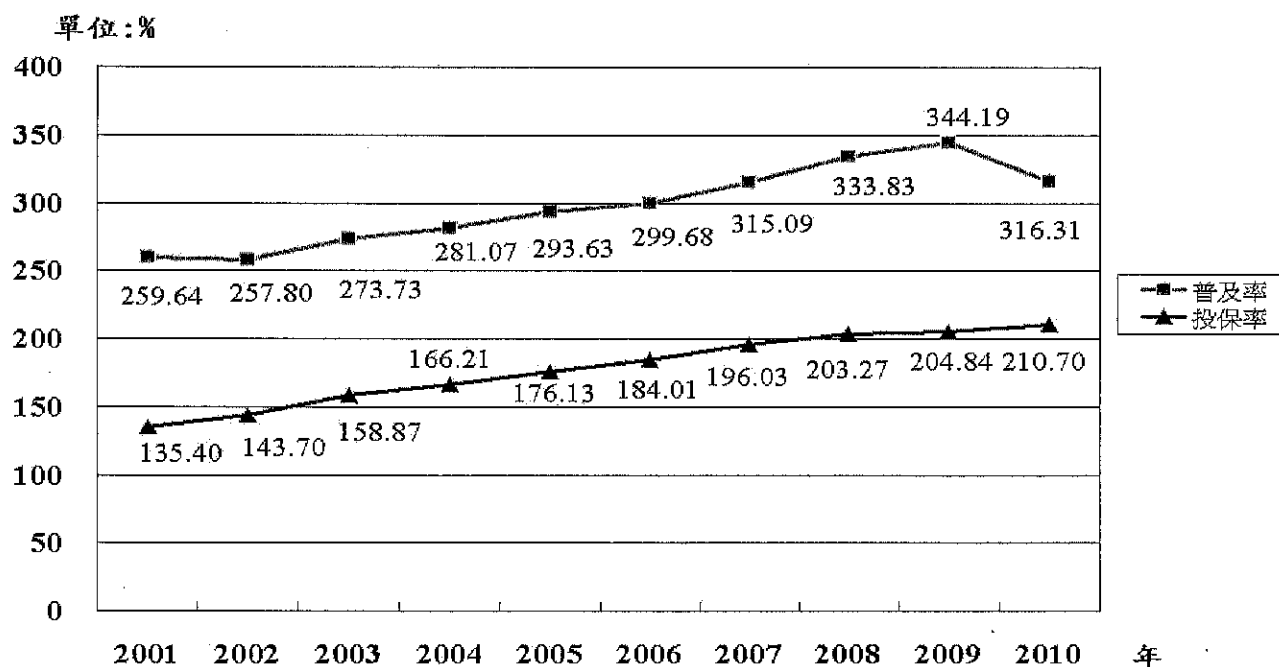
圖十一：臺灣壽險業保費收入



2. 臺灣壽險及年金險投保率、普及率（不包括健康險與傷害險）

投保率逐年上升，2010 年為 210.7%，表示平均每人有 2 張以上保單；普及率亦逐年上升，2009 年達歷史高點 344.19%；2010 年下滑至 316.31%，顯示普及率已達高峰（參考圖十二）。

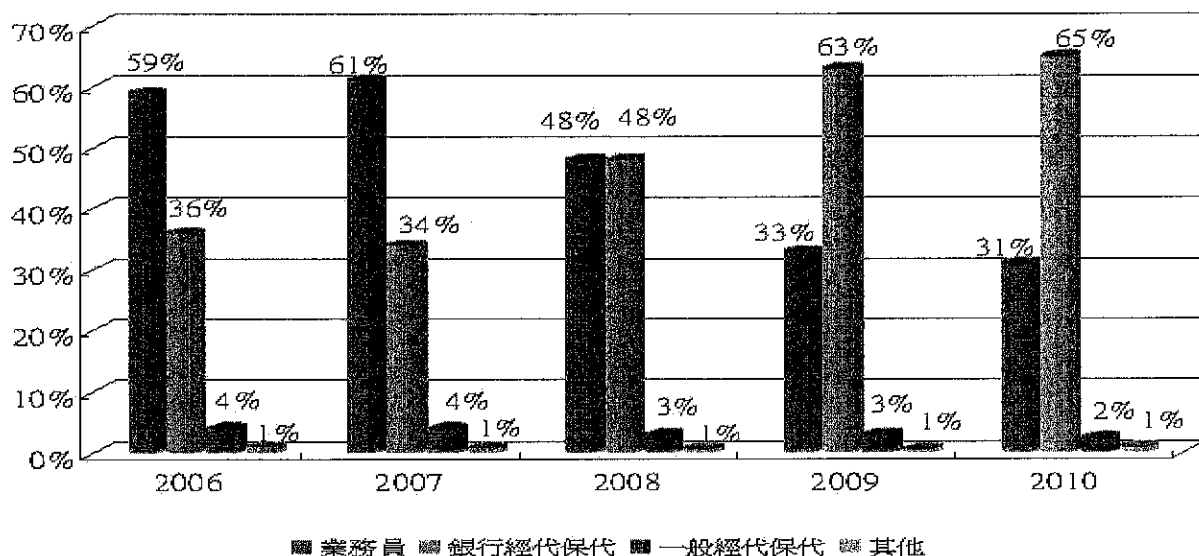
圖十二：臺灣壽險及年金險投保率、普及率（不包括健康險與傷害險）



3. 各行銷通路保費收入占率

壽險行銷通路以傳統業務通路與銀行保險通路為主，2007 年以前傳統業務通路占率居首（傳統業務通路占率約 61%，銀行保險通路占率 34%）；2008 年通路結構改變，銀行保險通路占率超越傳統業務通路，增至 65%，傳統業務通路占率降為 31%（參考圖十三）。

圖十三：各行銷通路保費收入占率

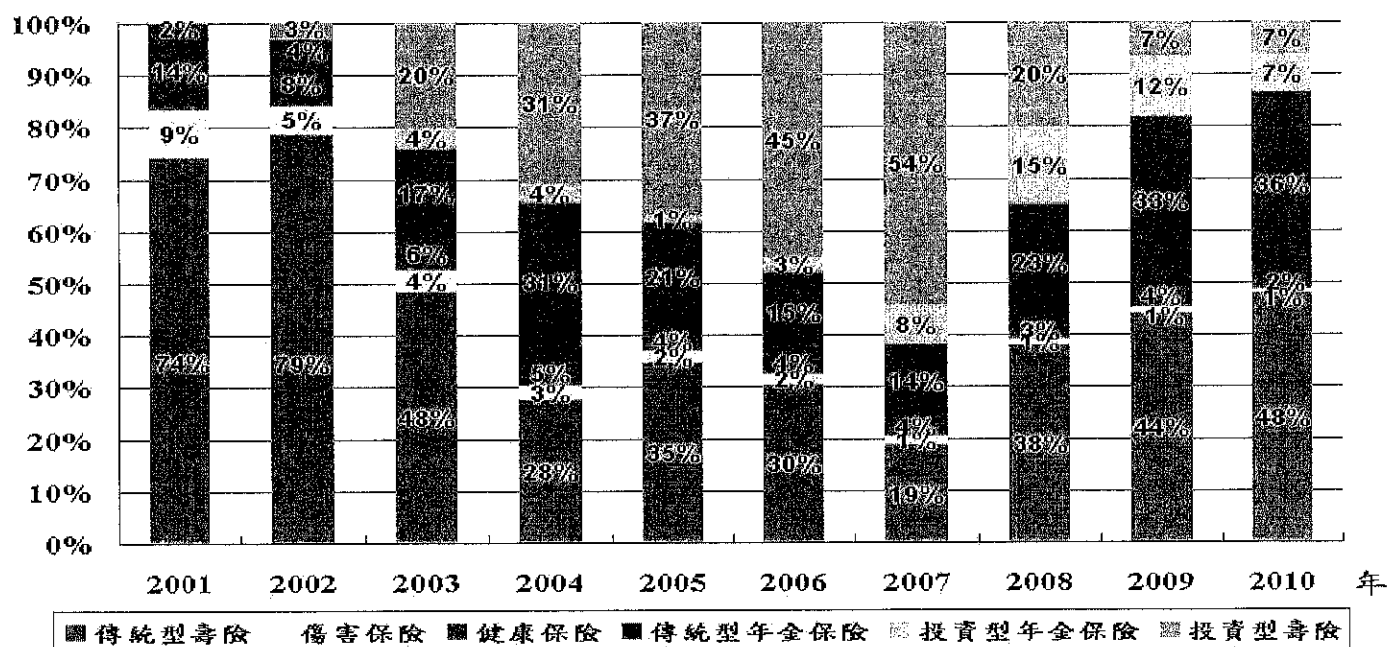


4. 2001~2010 年各類商品分析

2003~2007 年投資型壽險受惠於全球資本市場交易熱絡，初年度保費收入逐年攀升；2008 年金融海嘯後，投資型商品受挫，風險較低的類定存保單，傳統型壽險及年金險重獲保戶青睞。

2003 年前，傳統型壽險初年度保費占率最高，2003~2007 年投資型壽險逐漸取代傳統型壽險地位，2008 年金融海嘯後，傳統型壽險及傳統型年金險穩居第一、二名（參考圖十四）。

圖十四：2001~2010 年各類商品新契約保費占率



(四) 臺灣壽險業面臨的問題與因應

1. 問題 1：國際監理發展趨勢

臺灣壽險業普遍存在利差損問題，倘若 IFRS4 第二階段實施，準備金採公平價值(Fair value)進行評價，公司將面臨需增提準備金之衝擊，損益亦產生波動。且國際清償能力監理制度未來發展，如 IAIS、Solvency II，對壽險業者之經營與財務均有重大影響。

◎因應

- (1) 為因應國際監理發展趨勢，應檢討準備金提存方式並逐年強化。
- (2) 加強建置企業風險管理 (ERM)、內部模型、經濟資本，配合國際法規檢討現行公司治理制度。
- (3) 配合臺灣 40 號公報，強化監理報表與公開資訊、揭露等相關規定。

2. 問題 2：低利率環境

長期處於低利率環境，投資報酬率低於保單預定利率，利差損問題難以解決，穩定報酬之投資標的不多，資產負債管理很難做好。預定利率調降造成保費上漲，影響保戶購買意願，利率上升又因解約增加，致流動性風險提高，經營不易。

◎因應

- (1) 國外投資工具報酬較高，銷售外幣保單，萬能壽險或投資型商品。
- (2) 開放公司國外投資上限，擴大及活絡國內債券市場。

3. 問題 3：市場競爭激烈

市場競爭激烈，2010 年前五大壽險公司保費收入市占率為 68%，市場集中度過高，有 15 家公司市占率小於 1%，部分保險業者以提高宣告利率方式，增加市場占率。

◎因應

- (1) 鼓勵保險公司進行合併，以擴大規模，或拓展海外市場，增加業務收入。

(2) 主管機關對於預定利率高於市場水準之保單應予檢視。

4. 問題 4：經營報酬不高

2010 年臺灣 31 家壽險公司中，有些公司經營發生虧損；整體而言壽險業之 ROE 低於其他金融業報酬水準，此一現象在許多國家均有類似情況。

◎因應

(1) 壽險業應強化投資專業團隊之素質與績效。

(2) 業者因販售躉繳型或短年期商品，資金太多，不易進行資產負債管理，應鼓勵銷售固定繳費型長年期商品。

5. 問題 5：通路結構改變

銷售通路結構改變，銀行通路以據點多客群廣之優勢，市占率已超越業務員，因掌握業務來源，提高佣金議價能力，壽險業處於不利狀態；銀行通路較少提供售後服務，造成保戶不便，對市場有些負面影響。

◎因應

(1) 銀行通路因無提供售後服務，較不適合販售醫療或較複雜保險商品，應以簡易型商品為訴求。

(2) 為避免招攬不實，應加強銀行理專保險專業教育訓練。

(3) 為提高業務人員競爭力，鼓勵業務人員擁有保險、銀行、信託、證券及基金等多張金融證照，以提供全方位金融服務。

6. 問題 6：商品結構改變

2001 年壽險業開放經營投資型保險，業務量逐年增加，大幅壓縮傳統型商品市占率，於 2007 年占率最高(61.8%)，與利率變動型商品(占率 21.7%)及傳統型商品(占率 16.5%)三足鼎立。且因應低利率時代來臨，具儲蓄及年金保障特性之利率變動型年金開始嶄露頭角，並逐漸

占市場一席之地。

至 2008 年因受到金融海嘯影響，消費者轉趨保守，加上投資型保險之收益納入所得課稅，新契約保費占率大幅銳減(2010 年降為 13.5%)，傳統型保險商品再度獲得青睞，占率提高為 43.1%。

商品結構改變，導致壽險平均保額下降，2006 年為 80.36 萬，2010 年減為 64.5 萬，主要原因是利率下降，原定存保戶轉買儲蓄性商品，另外原因是高保額集中在投資型商品，受金融海嘯影響件數萎縮 87%，傳統型及儲蓄型商品保額不高，件數成長 15%，故壽險平均保額下降。

◎因應

- (1) 加強教育宣導，以喚起保戶重視保險保障功能。國人購買保險時，應先填補保障缺口，再行考慮其他儲蓄性保險商品。
- (2) 近年壽險業以理財型商品為主，為能與其他金融業相抗衡，應加強投資部門之專業，提高商品投資報酬率，以符合保戶之預期。

7. 問題 7：人口結構老化

臺灣人口結構於 1950 年為正三角形，2005 年為菱形，2050 年後將轉為倒三角形，2010 年 65 歲以上老人占總人口 10.74%，已邁入高齡化社會。

總生育率為 0.9，再創新低，人口扶養比急速增加，由 2008 年 7.0 扶養 1 人至 115 年降為 3.2 人扶養 1 人，由於生活品質及醫療水準提升，平均餘命逐年延長，長壽風險愈來愈高。

◎因應

- (1) 推動商業年金保險。提供年金保險或終身還本人壽保險，以維持退休後經濟來源及優質生活水準。
- (2) 發展長期看護保險。推動長期看護商業保險，彌補未來實施長期照護社會保險之缺口。

(3) 鼓勵終身醫療保險。

- a. 提供終身醫療保險，避免高齡時需較高醫療保障卻購買不到之窘境。
- b. 設計多重重大疾病保險，可避免因罹患重大疾病理賠後，無法再享有其他重大疾病之保障。
- c. 設計多重防癌保險，以因應癌症發生率增加之保障需求。
- d. 提供保證保人壽保險。針對體況不佳而需壽險保障之老年人提供保障。

第四章 心得與建議

IDA 年會中的課程講師都是華人保險業界頂尖壽險銷售人員，從行銷、選才、領導、激勵、行銷發展等不同層面分享從事壽險的經驗過程，這些無疑是每個壽險業務員所會面臨的問題，大會規劃的課程讓每位參與者自由挑選有興趣的主題參加。此外，龍之夜頒獎典禮上 IDA 獎項的頒發是特別為大中華地區所有金融保險從業人員所設立，有別於以英文為主的 MDRT，IDA 成立的目的是要讓華人的學習沒有障礙，該會每年選出表現優異的從業人員進行表揚，如今已成為大中華地區深具代表性的頒獎典禮。這種頒獎結合學習的方式非常具有效益，不僅讓得獎壽險業務員獲得肯定與榮耀，讓他們在有限的時間內快速學習成功人士的經驗，更藉由來自各地同業間的交流分享，相互切磋成長。

本次曾總經理受邀擔任 CEO 論壇演講者，講題「台灣壽險業經營現況與挑戰」，聽眾皆為大中華地區金融保險公司之董事長、總經理等高階經營管理者，透過演講，不僅增加本中心之能見度，有利業務之推展，更在知識傳遞中，與與會人士經驗交流，同時，IDA 年會的成功舉辦模式，亦可成為本中心舉辦業務員相關活動或大型活動之參考。



TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

台灣壽險業經營現況與挑戰

保險事業發展中心

曾武仁總經理

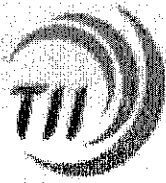
2011.8.5



大綱

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

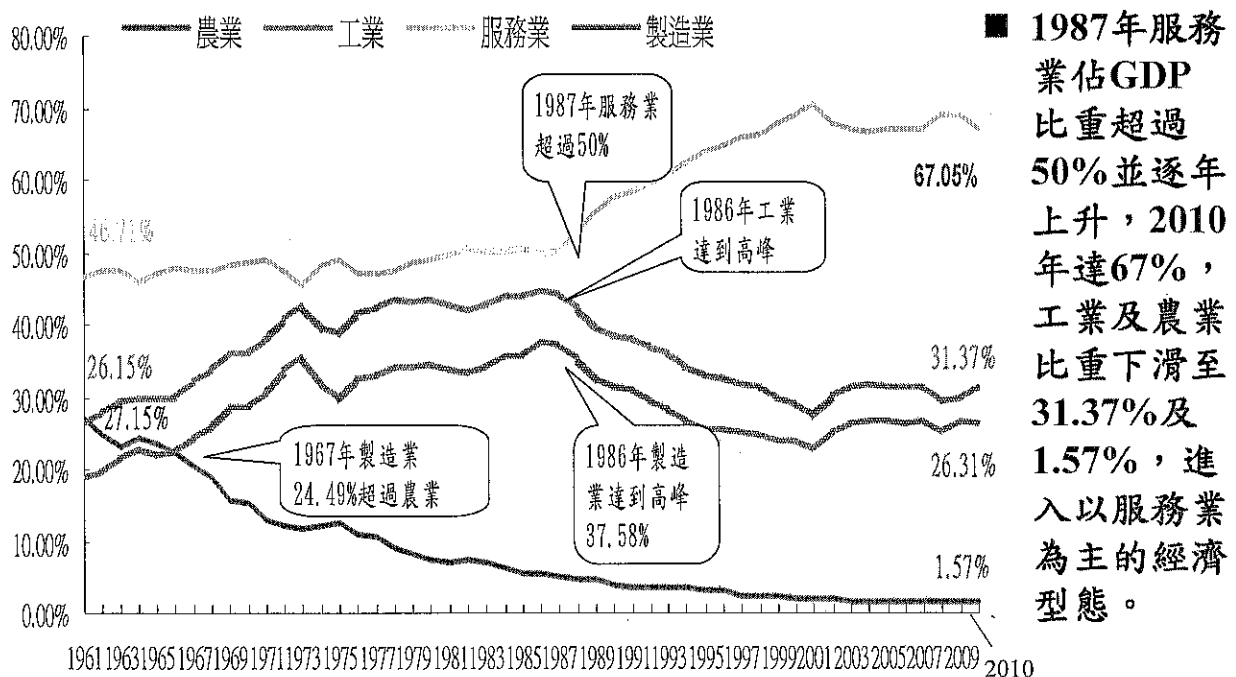
- 壹、經濟成長與保險業發展
- 貳、國際壽險市場比較
- 參、台灣壽險業經營現況
- 肆、台灣壽險業面臨的問題與因應



壹、經濟成長與保險業發展

台灣產業結構發展情形

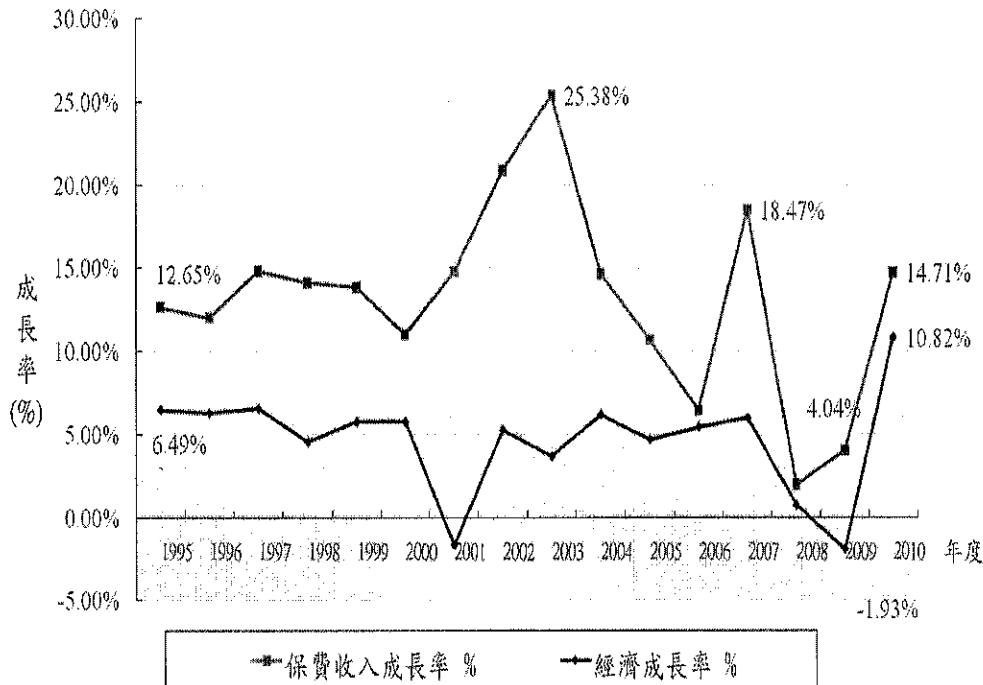
TAIWAN INSURANCE INSTITUTE



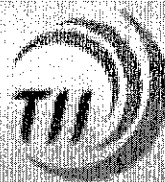


台灣保費收入成長率與經濟成長率比較

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

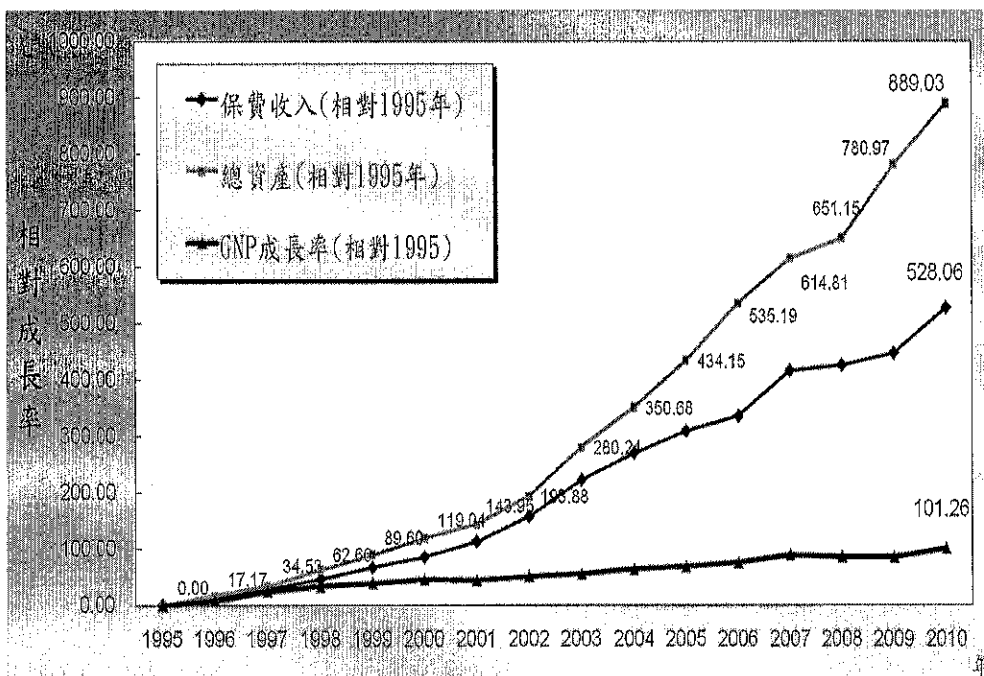


■ 1995-2010
年保費收入成長率均高於經濟成長率(經濟成長率2001年及2008年由於網路泡沫及全球金融風暴呈負成長)。

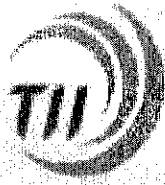


台灣歷年保費收入、總資產及GNP成長率比較

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE



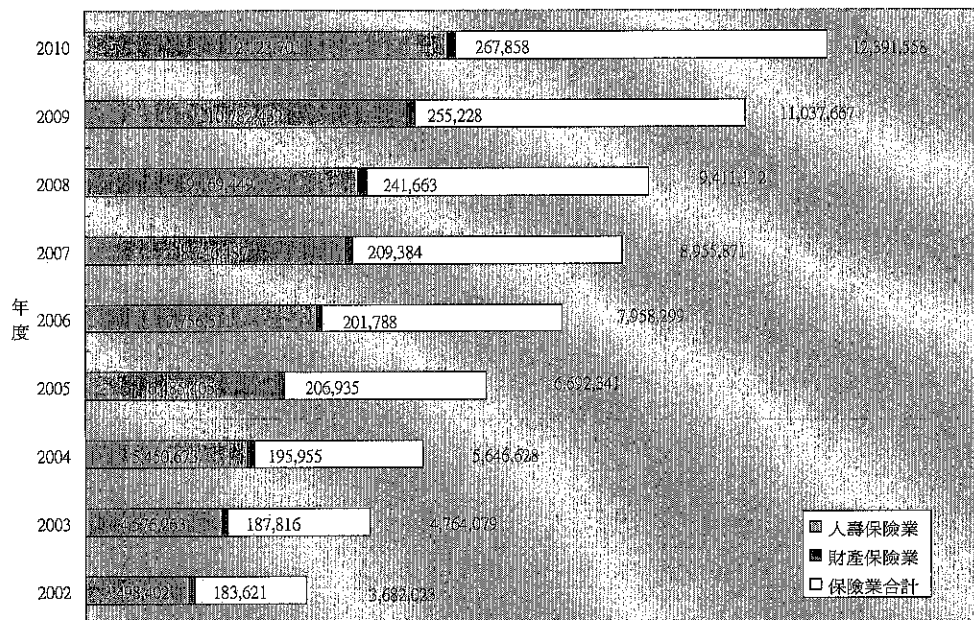
■ 16年來台灣保險業總資產成長8.89倍，保費收入成長5.28倍，遠高於GNP成長1.01倍。



保險業資產總額

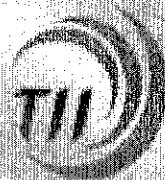
TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

保險業歷年資產總額



資產總額(新台幣百萬元)

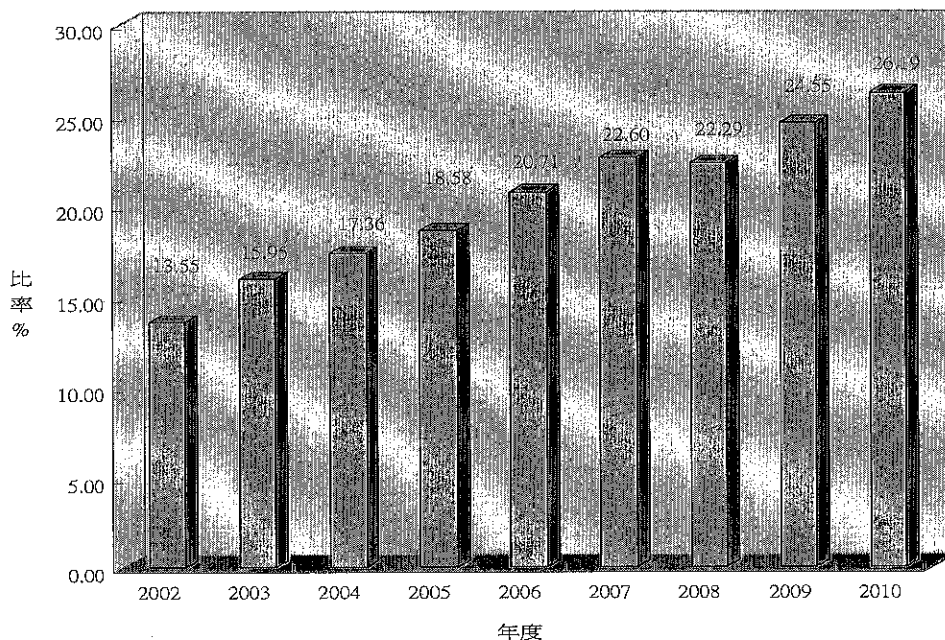
■ 2002年台灣保險業總資產為3.68兆元，2010年增為12.4兆元，增加3.34倍，其中壽險業資產佔12.1兆元，產險業資產僅2,678億元，成長甚緩。



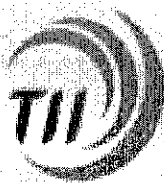
保險業資產佔金融資產總額之比重

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

保險資產總額占金融資產總額之比率

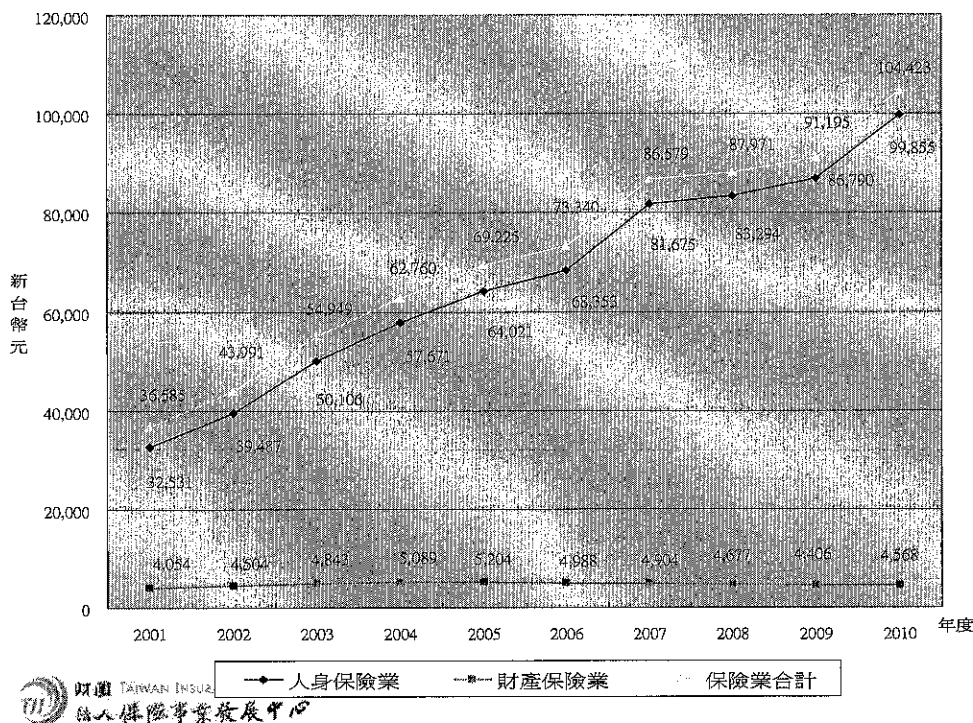


■ 2002年保險業資產佔金融業總資產13.55%，2010年提高至26.19%(金融總資產2010年為47.3兆元)，可見保險業在金融市場愈來愈重要。



保險業歷年保險密度(平均每人保費支出)

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE



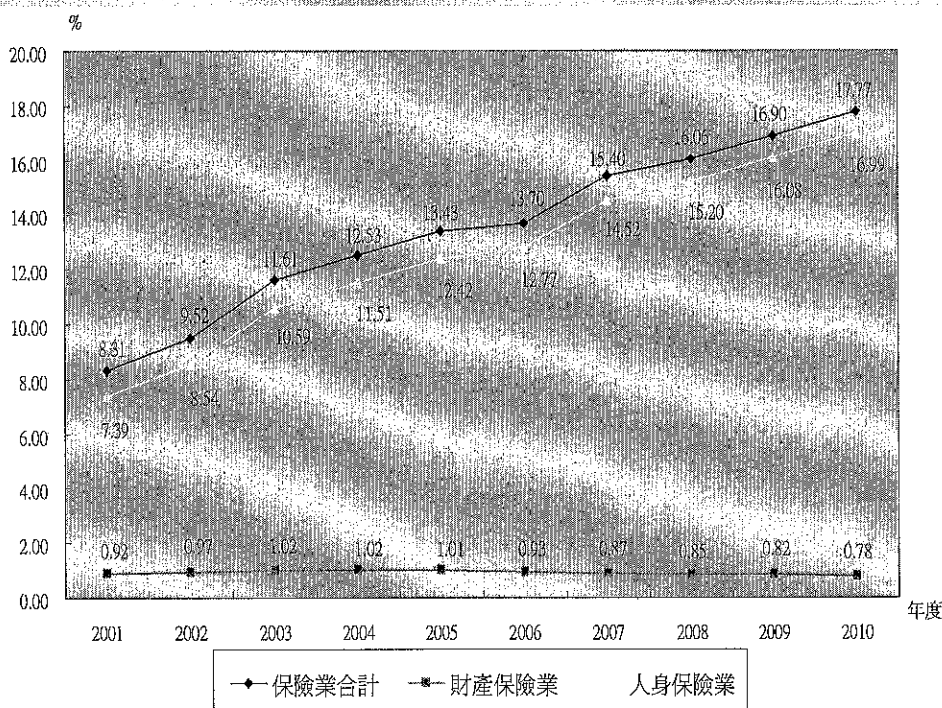
■ 保險密度每年持續上升，2010年突破10萬元，在世界排名17，與先進國家比較相對偏低，仍有成長空間。

9



保險業歷年保險滲透度(保費收入對GDP比)

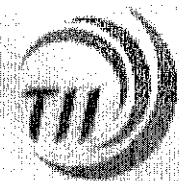
TAIWAN INSURANCE INSTITUTE



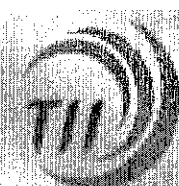
■ 2001年台灣保險滲透度為8.31%，由於成長快速，2007年為15.40%躍居世界第一。

■ 2010年達17.77%，連續四年居世界之冠，顯示台灣保險市場發展相當成熟。

10



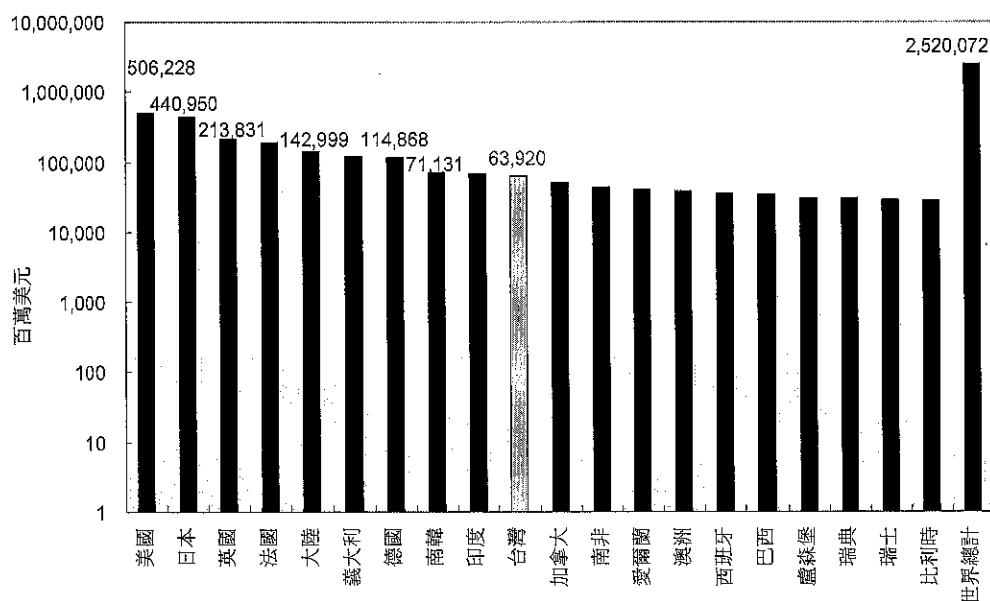
貳、國際壽險市場比較



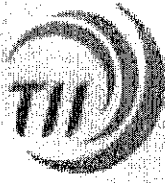
2010年各國壽險總保費收入

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

□壽險總保費收入



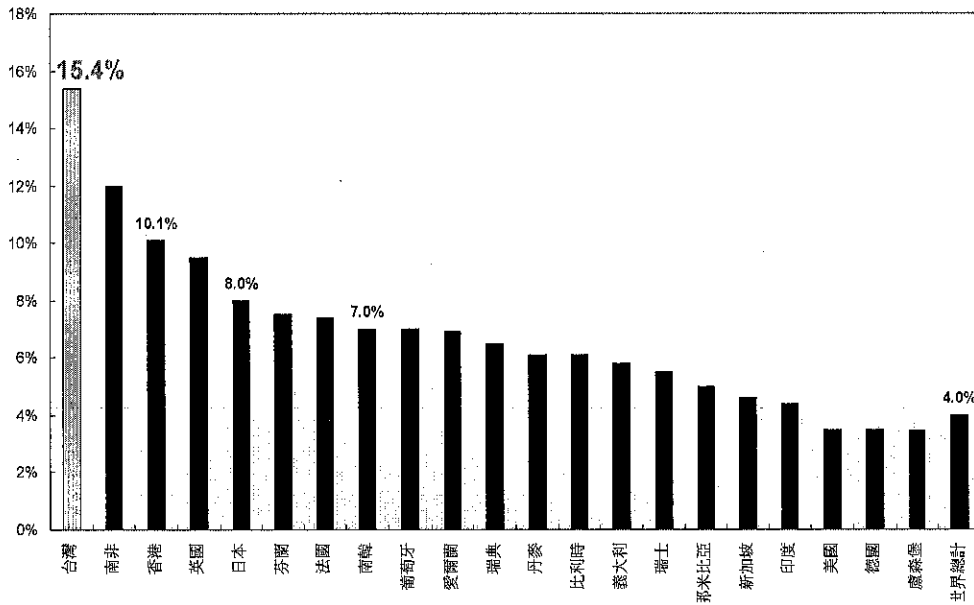
■ 2010年台灣壽險市場保費為639億美元，規模居全球第十位，在亞洲居第五位，僅次於日本、中國、南韓及印度。



2010年各國壽險滲透度

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

□ 壽險滲透度



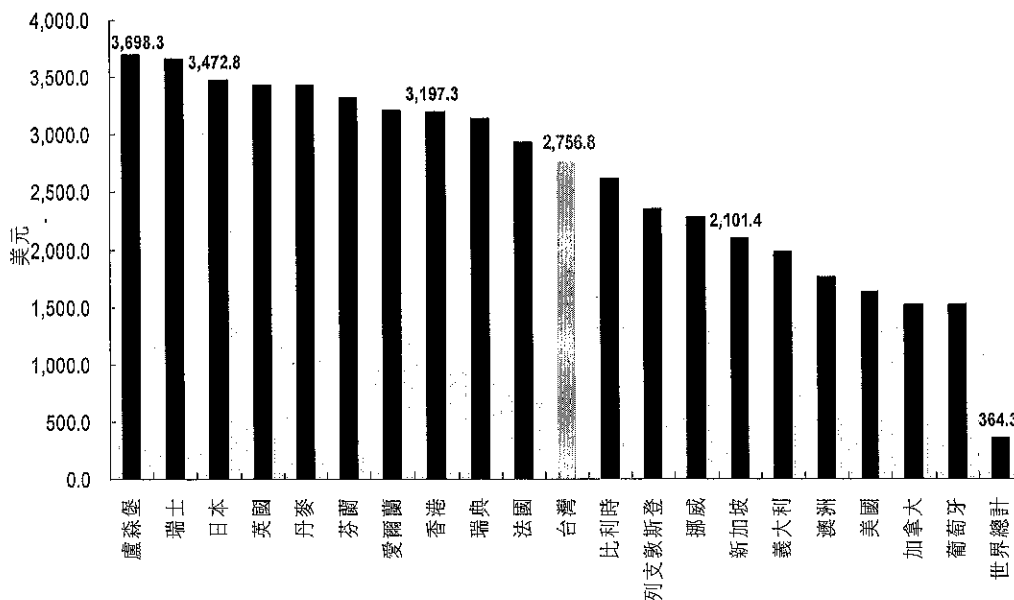
■ 2010年台灣壽險滲透度為15.4%，居世界第一，在亞洲高於香港(10.1%)、日本(8.0%)與南韓(7.0%)。



2010年各國壽險密度

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

□ 壽險密度

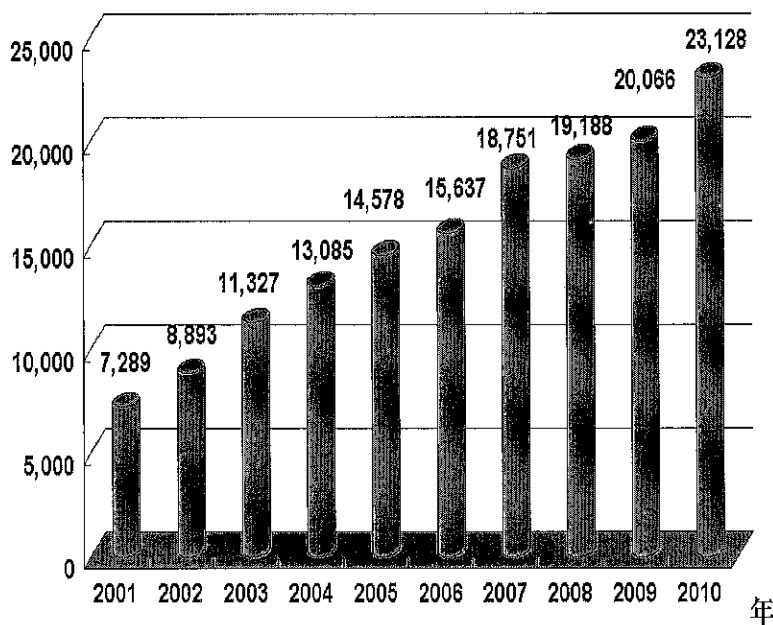


■ 2010年台灣壽險密度居全球第11位，在亞洲各國仍低於日本、香港，但高於新加坡。

參、台灣壽險業經營現況

台灣壽險業保費收入

單位：新台幣億元



■ 2001-2010年壽險保費
每年平均成長14.20%
，10年成長3.2倍。

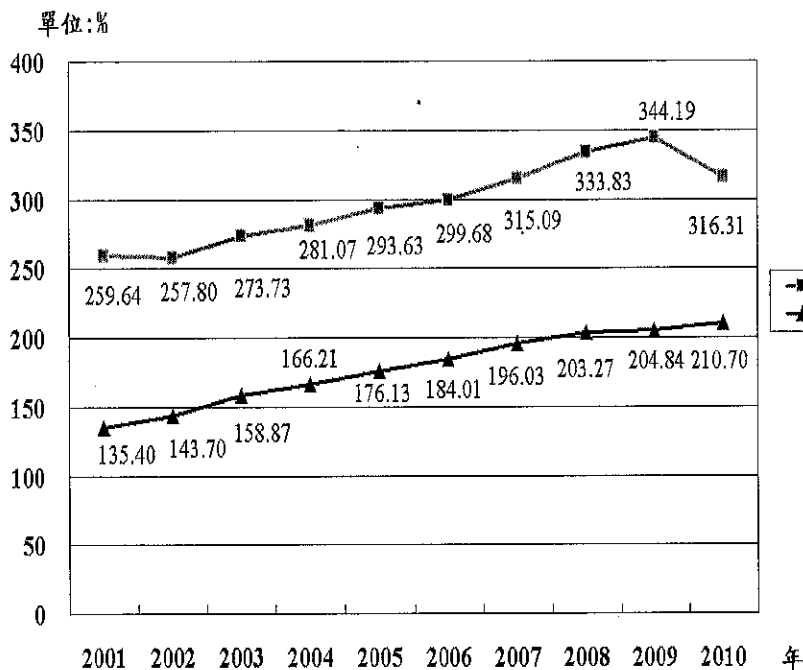
2008年金融風暴，成
長率降為2.3%，2010
年經濟復甦，壽險保
費為2.3兆元，成長
15.26%。

■ 比較國際壽險市場，
2010年全球壽險市場
平均成長3.2%，中國
壽險業成長率為25.6%
，韓國成長3.8%，日
本零成長。



台灣壽險及年金險投保率、普及率 (不包括健康險與傷害險)

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE



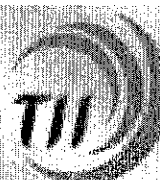
財團台灣保險業發展中心

註：投保率=保費÷總人口數
普及率=有效契約÷國民所得

■ 投保率逐年上升，2010年為210.7%，表示平均每每人有2張保單以上。

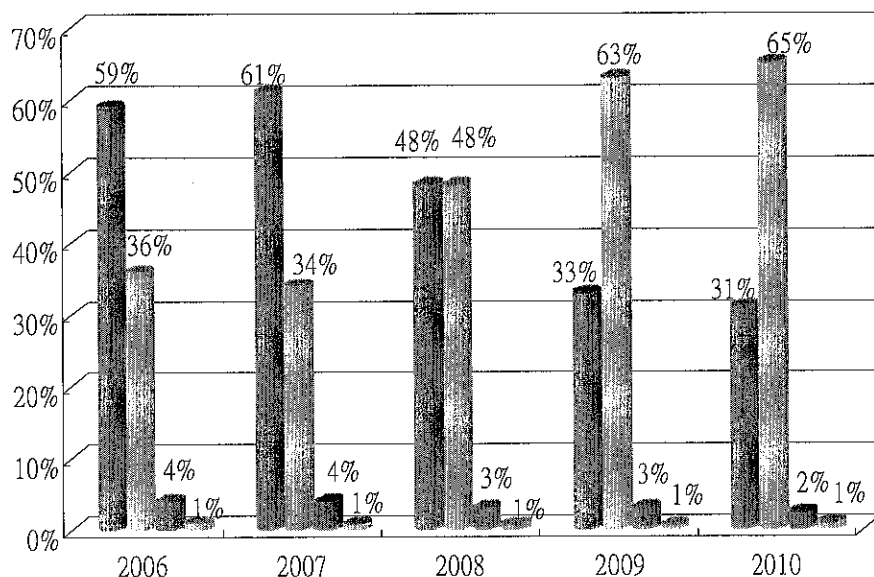
■ 普及率亦逐年上升，2009年達歷史高點344.19%，2010年下滑至316.31%，顯示普及率已達高峰。

17



各行銷通路保費收入佔率

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE



■ 業務員 ■ 銀行經代保 ■ 一般經代保 ■ 其他



財團台灣保險業發展中心

■ 壽險業行銷通路以業務員與銀行通路為主，2007年以前業務員通路佔率居首，2007年為61%，銀行通路為34%。

■ 2008年通路結構改變，銀行通路佔率超越業務員，增至65%，業務員降為31%。

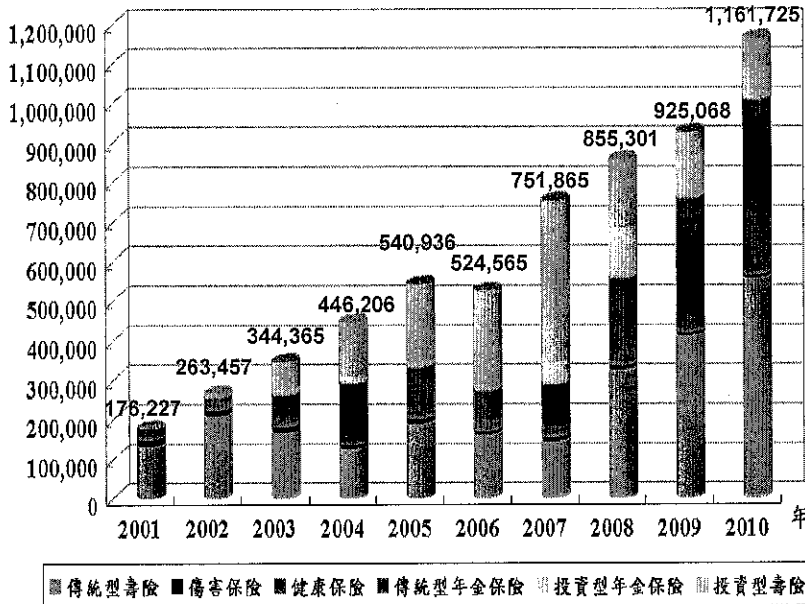
18



2001~2010年各類商品新契約保費收入

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

單位：新台幣百萬元

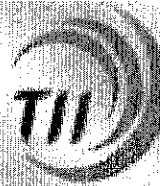


TII 財團 TAIWAN INSURANCE INSTITUTE
法人保險專業發展中心

■ 2003~2007年投資型壽險受惠於全球資本市場交易熱絡，初年度保費收入逐年攀升。

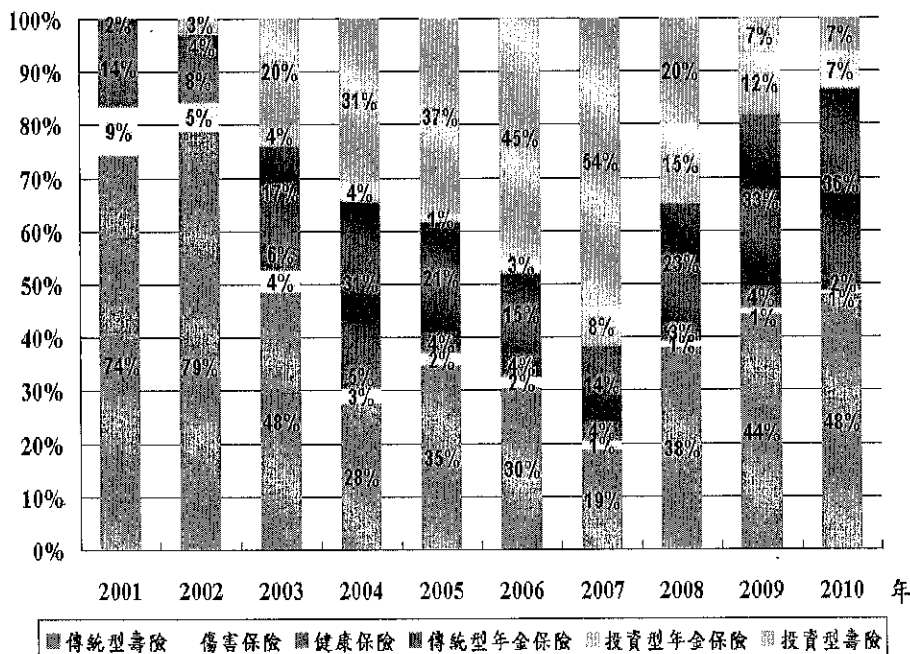
■ 2008年金融海嘯後，投資型商品受挫，風險較低的類定存保單，傳統型壽險及傳統型年金險重獲保戶青睞。

19



2001~2010年各類商品新契約保費佔率

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE



TII 財團 TAIWAN INSURANCE INSTITUTE
法人保險專業發展中心

■ 2003年之前，傳統型壽險初年度保費占率最高，2003~2007年投資型壽險逐漸取代傳統型壽險地位，2008年金融海嘯後，傳統型壽險及傳統型年金險穩居第一、二名。

20

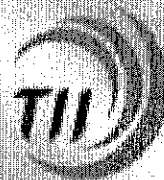


壽險商品發展變遷概況

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

時間	壽險商品發展之演變
1962~1966	短年期生存保險
1967~1977	生死合險
1978~1985	增值分紅養老保險 【經濟起飛、通貨膨脹】
1986~1993	增值(還本)分紅終身壽險 【市場利率高於預定利率】
1993~2000	重大疾病保險、終身型健康保險 【外商進入、健保實施】
2001~2006	投資型(含結構型債券)、利率變動型商品及 短年期儲蓄險【低利率環境】
2007~2011	利率變動型與萬能保險、短年期儲蓄險、傳統 型外幣壽險及微型保險

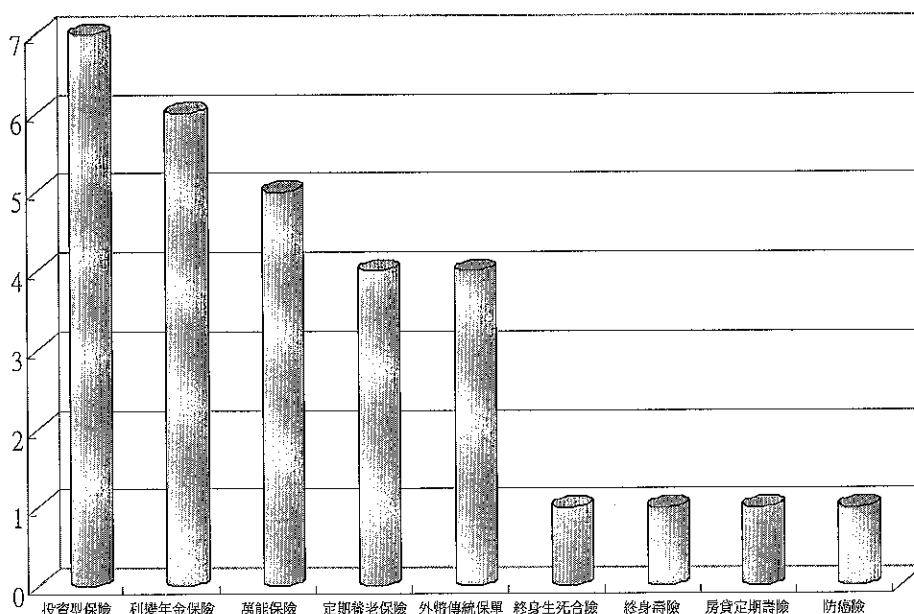
■ 壽險商品發展之演變與社會經濟發展、監理政策實施及消費習慣改變有關。



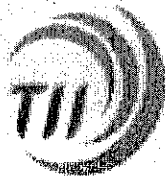
2010年台灣壽險業主力商品分析

(30家壽險公司銷售第一名產品) TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

家數



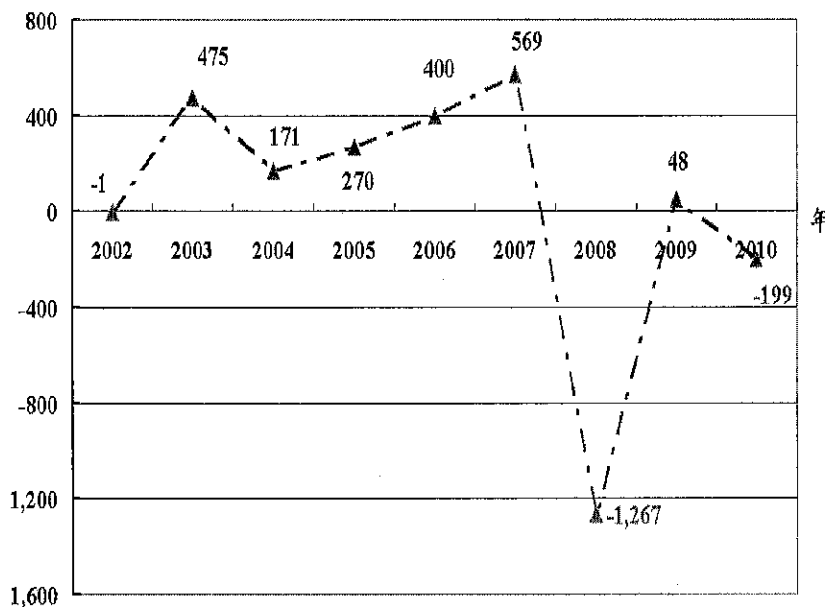
■ 2010年壽險市場最暢銷前五大商品為利率變動型年金、短年期養老險、增額終身壽險、外幣傳統型養老險與投資型保險(包含變額年金保險及連動債保險)。



台灣壽險業經營績效

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

單位：新台幣億元



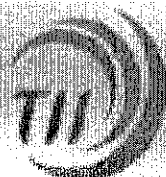
TII 財團 TAIWAN INSURANCE INSTITUTE
法人保險事業發展中心

■ 台灣壽險業保費收入雖成長快速，但盈餘波動大，獲利性低，外界誤以為壽險業獲利頗高不甚正確

■ 2008年受金融風暴影響，稅後虧損達1,267億元。

■ 2010年景氣回溫，股價上揚，唯台幣持續升值，稅後仍虧損199億元。

23

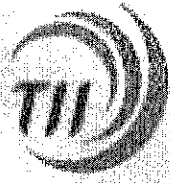


TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

肆、台灣壽險業面臨的問題與因應

TII 財團 TAIWAN INSURANCE INSTITUTE
法人保險事業發展中心

24



台灣壽險業面臨的問題與因應

一、國際監理發展趨勢

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

● 問題

- 台灣壽險業普遍存在利差損問題，倘IFRS4第二階段實施，準備金採公平價值(Fair value)進行評價，公司將面臨需增提準備金之衝擊，損益亦產生波動。
- 國際清償能力監理制度未來發展，如IAIS、Solvency II，對壽險業者之經營與財務均有重大影響。

● 因應

- 為因應國際監理發展趨勢，應檢討準備金提存方式並逐年強化。
- 加強建置企業風險管理(ERM)、內部模型、經濟資本，配合國際法規檢討現行公司治理制度。
- 配合台灣40號公報，強化監理報表與公開資訊/揭露等相關規定。



台灣壽險業面臨的問題與因應

二、低利率環境

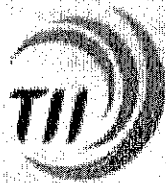
TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

● 問題

- 長期處於低利率環境，投資報酬率低於保單預定利率，利差損問題難以解決，穩定報酬之投資標的不多，資產負債管理很難做好。預定利率調降造成保費上漲，影響保戶購買意願，利率上升又因解約增加，致流動性風險提高，經營不易。

● 因應

- 國外投資工具報酬較高，銷售外幣保單，萬能壽險或投資型商品。
- 開放公司國外投資上限，擴大及活絡國內債券市場。



台灣壽險業面臨的問題與因應

三、市場競爭激烈

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

● 問題

- 市場競爭激烈，2010年前五大壽險公司保費收入市佔率為68%，市場集中度過高，有15家公司市佔率小於1%，部份保險業者以提高宣告利率方式，增加市場佔率。

● 因應

- 鼓勵保險公司進行合併，以擴大規模，或拓展海外市場，增加業務收入。
- 主管機關對於預定利率高於市場水準之保單應予檢視



台灣壽險業面臨的問題與因應

四、經營報酬不高

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

● 問題

- 2010年台灣31家壽險公司中，有些公司經營發生虧損
- 整體而言壽險業之ROE低於其他金融業報酬水準，此一現象在許多國家均有類似情況。

● 因應

- 壽險業應強化投資專業團隊之素質與績效。
- 業者因販售趸繳型或短年期商品，資金太多，不易進行資產負債管理，應鼓勵銷售固定繳費型長年期商品。



台灣壽險業面臨的問題與因應

五、通路結構改變

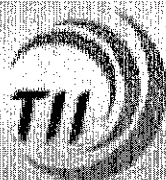
TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

● 問題

- 銷售通路結構改變，銀行通路以據點多客群廣之優勢，市佔率已超越業務員，因掌握業務來源，提高佣金議價能力，壽險業處於不利狀態；銀行通路較少提供售後服務，造成保戶不便，對市場有些負面影響。

● 因應

- 銀行通路因無提供售後服務，較不適合販售醫療或較複雜保險商品，應以簡易型商品為訴求。
- 為避免招攬不實，應加強銀行理專保險專業教育訓練。
- 為提高業務員競爭力，鼓勵業務員擁有保險、銀行、信託、證券及基金等多張金融證照，以提供全方位金融服務。



台灣壽險業面臨的問題與因應

六、商品結構改變(1)

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

● 問題

- 2001年壽險業開放經營投資型保險，業務量逐年增加，大幅壓縮傳統型商品市佔率，於2007年佔率最高(61.8%)，與利率變動型商品(佔率21.7%)及傳統型商品(佔率16.5%)三足鼎立。
- 因應低利率時代來臨，具儲蓄及年金保障特性之利率變動型年金開始嶄露頭角，並逐漸占市場一席之地。



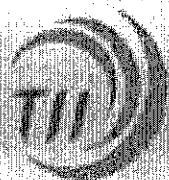
台灣壽險業面臨的問題與因應

六、商品結構改變(2)

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

● 問題

- 2008年因受到金融海嘯影響，消費者轉趨保守，加上投資型保險之收益納入所得課稅，新契約保費佔率大幅銳減(2010年降為13.5%)，傳統型保險商品再度獲得青睞，佔率提高為43.1%。
- 商品結構改變，導致壽險平均保額下降。2006年為80.36萬，2010年減為64.5萬，主要原因是利率下降，原定存保戶轉買儲蓄性商品，另外原因是高保額集中在投資型商品，受金融海嘯影響件數萎縮87%，傳統型及儲蓄性商品保額不高，件數成長15%，故壽險平均保額下降。

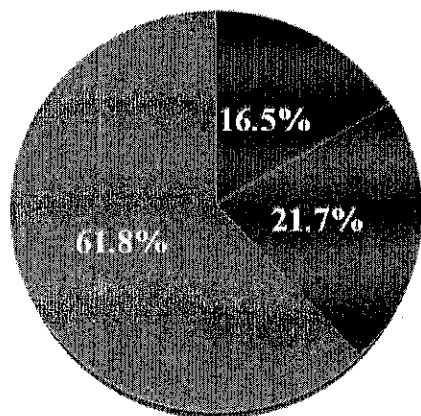


台灣壽險業面臨的問題與因應

六、商品結構改變(3)

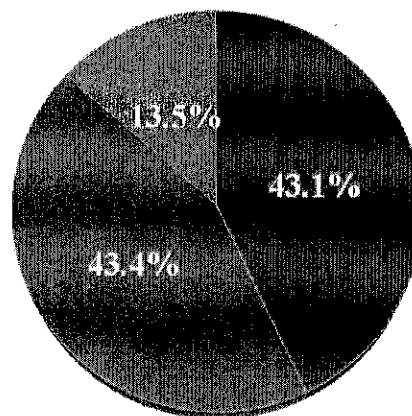
TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

金融海嘯前(2007年)

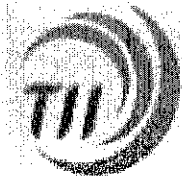


■ 傳統型商品 ■ 利變型商品 ■ 投資型商品

金融海嘯後(2010年)



■ 傳統型商品 ■ 利變型商品 ■ 投資型商品



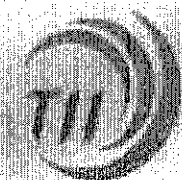
台灣壽險業面臨的問題與因應

六、商品結構改變(4)

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

● 因應

- 加強教育宣導，以喚起保戶重視保險保障功能。國人購買保險時，應先填補保障缺口，再行考慮其他儲蓄性保險商品。
- 近年壽險業以理財型商品為主，為能與其他金融業相抗衡，應加強投資部門之專業，提高商品投資報酬率，以符合保戶之預期。



台灣壽險業面臨的問題與因應

七、人口結構老化(1)

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

● 問題

- 台灣人口結構於1950年為正三角形，2005年為菱形，2050年後將轉為倒三角形，2010年65歲以上老人佔總人口10.74%，已邁入高齡化社會。
- 總生育率為0.9，再創新低，人口扶養比急速增加，由97年7.0扶養1人至115年降為3.2人扶養1人，由於生活品質及醫療水準提昇，平均餘命逐年延長，長壽風險愈來愈高。



台灣壽險業面臨的問題與因應

七、人口結構老化(2)

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

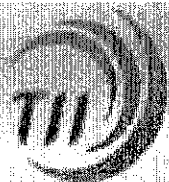
● 因應

■ 推動商業年金保險

提供年金保險或終身還本人壽保險，以維持退休後經濟來源及優質生活水準。

■ 發展長期看護保險

推動長期看護商業保險，彌補未來實施長期照護社會保險之缺口。



台灣壽險業面臨的問題與因應

七、人口結構老化(3)

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

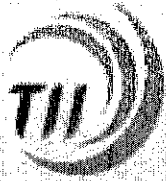
● 因應

■ 鼓勵終身醫療保險

1. 提供終身醫療保險，避免高齡時需較高醫療保障卻購買不到之窘境。
2. 設計多重重大疾病保險，可避免因罹患重大疾病理賠後，無法再享有其他重大疾病之保障。
3. 設計多重防癌保險，以因應癌症發生率增加之保障需求。

■ 提供保證保人壽保險

針對體況不佳而需壽險保障之老年人提供保障。



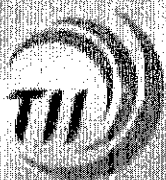
台灣壽險業面臨的問題與因應

八、保戶意識高漲(1)

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

● 問題

- 根據國內外之研究，在金融服務業中，保險業之社會形象與民眾信賴度一直較其他金融業為低，是何理由？值得大家深思。
- 由於消費者意識抬頭，保險申訴率逐年上升(如下圖)，可見無論是保險契約內容、行銷過程或理賠處理，保戶仍多不滿意之處，反映保險從業人員專業及服務品質有待提升。

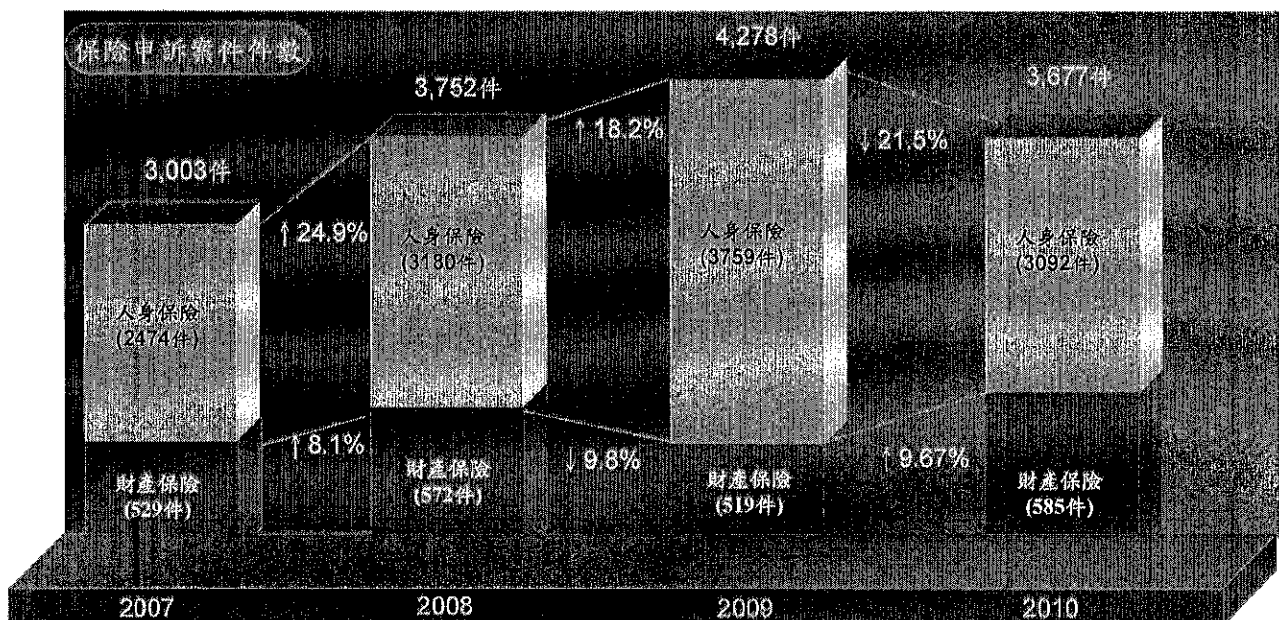


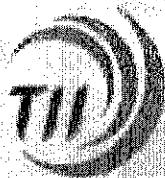
台灣壽險業面臨的問題與因應

八、保戶意識高漲(2)

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

- 保險申訴案件件數(包括非理賠與理賠)逐年增加，以壽險佔多數。





台灣壽險業面臨的問題與因應

八、保戶意識高漲(3)

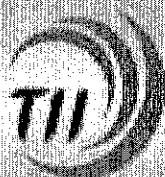
TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

● 因應

■ 應加強全面性保戶服務。

任何位居第一線的人員，不論是業務員、理財專員、客服人員或是核保理賠人員、精算人員，甚至是高階主管等，他們的專業水準、服務方法與態度，都關係著能否建立大眾對於保險公司的信賴度。

■ 保發中心自去年起舉辦保戶服務認證測驗，希望能藉此提昇保險業專業人員之保戶服務品質，強化專業優勢，並獲得社會認同。



台灣壽險業面臨的問題與因應

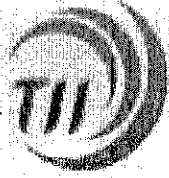
八、保戶意識高漲(4)

TAIWAN INSURANCE INSTITUTE



● 認證效益

- 提昇保戶服務專業
- 強化專業優勢
- 獲得社會認同



TAIWAN INSURANCE INSTITUTE

報告完畢

敬請 指教